

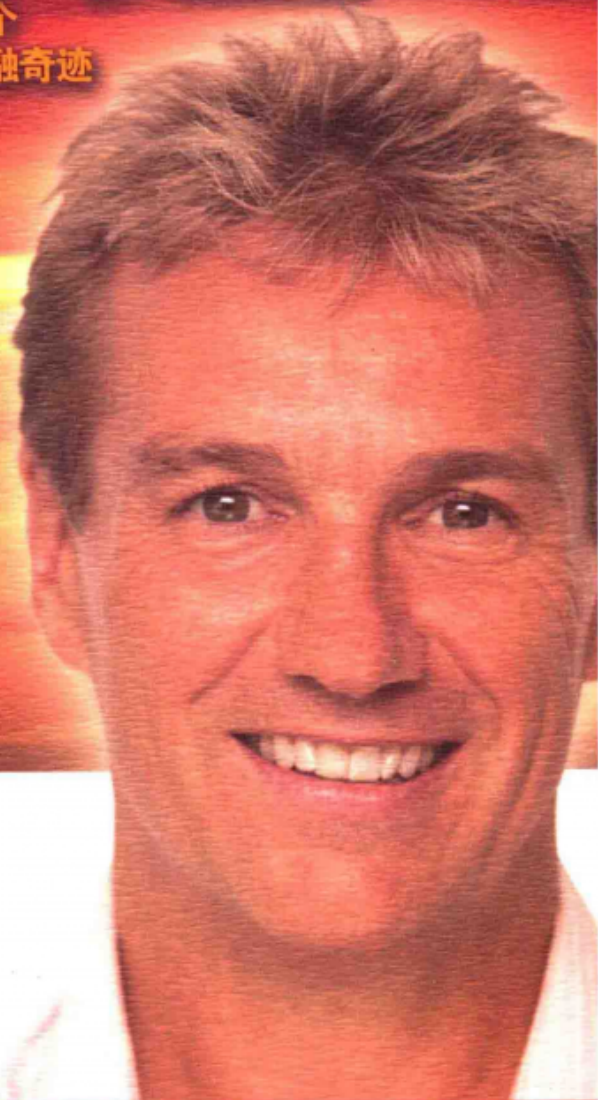
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进: <https://www.7help.net>

(澳) 约翰·非次杰拉德 著



“7步”为盈

首次在中国揭晓一个
已经被验证逾百年的金融奇迹



澳大利亚再版7次
销售超过100000册

 经济日报 出版社

Seven Steps to Wealth

“7步”为盈

首次在中国揭晓一个
已经被验证逾百年的金融奇迹

(澳) 约翰·菲茨杰拉德◎著

Seven Steps to Wealth

图书在版编目 (CIP) 数据

“7步”为盈:首次在中国揭晓一个已被验证逾百年的金融奇迹 / (澳) 约翰·菲茨杰拉德著; 孙斌艺译. — 北京: 经济日报出版社, 2014. 10
ISBN 978-7-80257-713-8

I. ①7… II. ①菲… ②孙… III. ①房地产投资—澳大利亚—通俗读物 IV. ①F299.611.335-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 237470 号

书 名: “7步”为盈:首次在中国揭晓一个已被验证逾百年的金融奇迹

作 者: (澳) 约翰·菲茨杰拉德

翻 译: 孙斌艺

校 译: 孙 妮

责任编辑: 王 含

责任校对: 张梦逸

出版发行: 经济日报出版社

地 址: 北京市西城区右安门内大街 65 号 (邮编: 100054)

电 话: 010-63567690 (编辑部) 9504 0459 340 (免国际长途费)

网 址: www.edpbook.com.cn

E-mail: jjrbbjb@163.com

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京金特印刷有限责任公司

开 本: 710×1000mm 1/16

印 张: 12

字 数: 200 千字

版 次: 2014 年 10 月第一版

印 次: 2014 年 10 月第一次印刷

书 号: ISBN 978-7-80257-713-8

定 价: 68.00 元

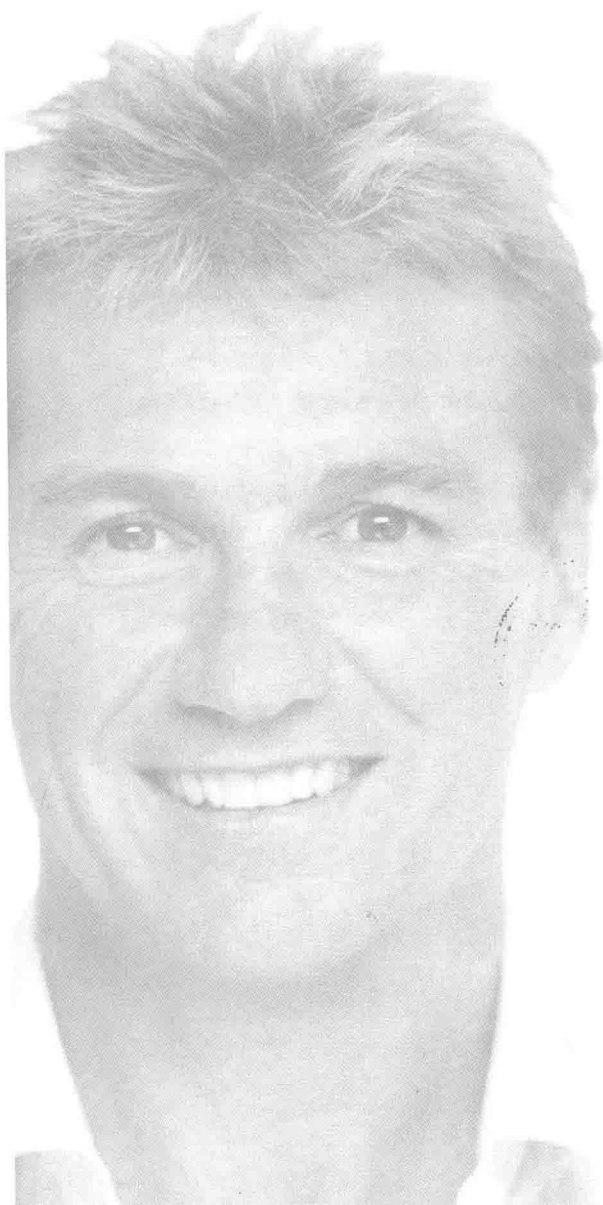
特别提示: 版权所有·盗印必究·印装有误·负责调换

玛丽·菲茨杰拉德

我们都是教师
有些教师仅会解释
有些教师只会抱怨
而有些教师则给人启迪

To Mary Fitzgerald

*We are all teachers.
Some teachers explain.
Some teachers complain.
Some teachers inspire.*



前言

在我们开始讨论之前，我想先提两点，这不仅对财富积累十分重要，也深刻影响着你怎么看待这个世界。

其一，事实隐藏在数据之中。

我在与许多亿万富翁交流中发现，他们都非常擅长数据分析。房地产业与其他很多产业一样，大多数人只会侃侃而谈，却拿不出实实在在的数据。在我看来，一个成功的商业人士，应该是非常懂得运用数据的人。

最重要的数字是 72！

为什么？这是我们计算复合增长的基本公式。“72 法则”是用 72 除以年增长率或收益率的百分点，其商说明了价值翻番需要多长时间。世界上最精明的投资者之一沃伦·巴菲特就是一个很好的例子。如果某人在 1965 年和他一起投资 1000 美元，现在的价值大约为 5700 万美元，折算下来，年复合增长率可达 19.74%。

但是更好的例子是一家澳大利亚房地产公司西田集团



(Westfield)。如果某人 1960 年在西田集团投资 1000 澳元，现在的价值将为 2.18 亿澳元（上下误差大约为 1000 万澳元）。折算下来，其年复合增长率为 26.1%。虽然看起来差别不大，但是随着时间的推移，以“复合增长”计算所得的差距将是巨大的。

持续增长足以带来巨大的差异。如果你研究一项长达 30 年期的投资回报，将会发现世界上没有任何类别的资产能够始终如一地提供年均超过 10% 的投资回报。通常，我与中国房地产投资者的讨论都会终结于一个问题：我的投资会得到什么回报？他们忽视了最重要的基本原则：多久才能得到这样的回报。

请自己计算一下，假如在一个 10 年期内，每两年期能得到 30% 收益（10 年内可以重复 4 次这样的操作），而另一种投资方式是每年复合投资回报率为 12%。如果使用第一种投资方式，投资 1000 澳元，10 年后的本利和为 2856 澳元，第二种则为 3105 澳元，同时还少了 4 次重复投资隐藏的风险。

正如我前面说过的，你可能无法找到一种资产类型，可以让你在 30 年的时间内每年都有超过 12% 的收益率，但是在澳大利亚进行房地产投资却可以做到。或者说，澳大利亚的某些房地产投资可以做到。这就是你需要了解的市场基本情况。

其二，投资需要规模 (SCALE)。

中国房地产繁荣的规模在世界历史上前所未有。北京、上海和广州是全球范围内拥有最高人口增长率的三大城市。

我看到很多中国的开发商到澳大利亚或其他国家投资，他们犯的致命

错误是不仔细研究数据和规模，并认为在中国可行的策略在其他地方也同样适用。大错特错！

不过，规模问题确实在澳大利亚提供了一个有趣的投资视角，如果你的投资策略是明智的，那么你的财富就可以在此获得长足的增长。

中国的发展对于澳大利亚的影响比对世界上任何其他国家都要大。在某些方面，与其他国家相比，中国和澳大利亚之间的关联非常密切。中国需要澳大利亚的资源，反过来，澳大利亚需要中国的人口（在此指的是移民、学生和旅游观光者）。

2005 年，中国从澳大利亚的进口仅占澳大利亚总出口额的 5%；到 2013 年，这个数字已超过 30%，并且这个比例仍在持续增长。中国进口澳大利亚的农产品和肉类食品的潜力还有待进一步开发。自 2010 年起，澳大利亚对中国的出口一直以指数形式增长。

就规模和增长潜力而言，我想着重强调一个行业进行案例分析——旅游业。

旅游业是澳大利亚最重要的产业之一，它提供大量就业机会并持续为国内生产总值做出巨大贡献。

2003 年，中国的年度出境游客为 2000 万人次，到 2013 年，该数字增长至令人惊愕的 1 亿人次。预计在未来 5 年，这个数字将再次翻番。截至目前，只有不到 100 万人次（大约占中国出境游总人次的 0.6%）选择来澳大利亚。但是从增长率和游客支出的统计数据上看，中国已经成为澳大利亚最大和最重要的境外游客来源国。设想一下，如果 5% 的中国游客来到澳大利亚，对房地产价格将产生怎样巨大的影响？



中国是一条“大鱼”，在澳大利亚这个“小池塘”中激起了轩然大波。接下来的10年中，澳大利亚的人口增长率将在所有西方发达国家中独占鳌头，而中国将为其提供移民工人、学生和观光客。所有的一切，在中国哪怕是很小规模的增长，都足以在澳大利亚引发巨大的规模效应。

关于这一点，我将在书中详细阐释，因为这将是你投资获利的基础。

序言

自 2000 年起，中国各主要城市房地产市场空前活跃，其繁荣程度在世界历史上前所未见。

我进入房地产行业已超过 30 年，研究过很多国家和地区的房地产市场，但仍然对中国市场的角色转换速度目瞪口呆。半个世纪以来，中国主要由政府经营企业，而现如今，私人财富急剧增加，中国式的富翁快速涌现。

在 2006 年，一个人如果拥有 3000 万元资产，就可以登上中国富豪排行榜前 50 名，现在的门槛值跃升为 150 亿元。

与世界上其他大多数国家类似的是，在这个排行榜中占主导地位的仍是那些地产大亨。

人们常说房地产是所有财富的基础，的确如此。任何商业活动（即使是互联网或通讯行业），都需要以房地产作为其发展的基础。

但是，一个人怎样才能从房地产中积累财富呢？

许多在中国从事房地产业的朋友问过我这样的问题：“约翰，中国房地产业正蓬勃发展，我们是不是应该把目光投向





其他地方呢？如果真是这样，我们又应该关注哪些市场呢？

这些源源不断的质疑让我开始研究中国的房地产市场，并拿它直接与世界各地的房地产市场进行比较。这些房地产市场都是由经济基本因素支撑，并能获得安全与持续的投资收益。

在研究过程中，我用自己对中国房地产市场的研究成果，以及本身 30 多年买卖 1 万余处房地产的投资经验，来解释如何运用房地产积累真实的财富。

我以澳大利亚作为研究的范例，是因为它能够为中国投资者提供最佳的长期增长的财富。为什么？原因在于澳洲的人口增长。澳大利亚是西方发达国家中人口增长率最高的，在未来几年中，随着婴儿潮期间所出生的人口逐渐退休，其人口增长率预计将从目前的 1.9% 增长至 2% 以上。与之相比，美国的人口增长率仅为 0.7%，而加拿大为 1.1%。

在对房地产市场进行考察时，人口增长是其中最重要的研究领域。

中国主要城市在过去的 10 多年里人口增长迅速，促进了大城市的繁荣发展。北京 10 年间的年均人口增长率为 3.8%，而全中国的年均人口增长率仅为 0.6%。因此，房地产市场繁荣主要是由城市化引发的，而不是由人口的自然增长所导致。

深入分析就能发现，世界其他一些主要发达国家和地区的年均人口增长率如下所示（资料来源：世界银行 2012）：

日本	-0.2%
德国	0.1%
新西兰	0.6%
美国	0.7%
英国	0.8%

加拿大	1.1%
香港	1.2%
挪威	1.3%

这就是为什么澳大利亚拥有两倍甚至更高的房地产长期回报率，使其成为中国投资者最佳的投资目的地。加上“永久产权”赋予的额外红利，意味着投资者将永远拥有该房产，并且会得到稳定的资产增长记录。稍后我会就此进行说明。

让我们重新看看这些数据。

在本书中，我会指导你如何在房地产行业中积累财富，以及为了达到这一目的我们所需要遵循的一些基本原则。

最重要的一点是，要积累财富，你需要一样东西：

“一个行之有效的能实现资产复合增长的投资策略”。

是的，这就是你所需要的一切。爱因斯坦将指数增长或复合增长称为世界第八大奇迹。很多人称其为金融奇迹。

这就是我想在本书中强调的一点，运用行之有效的投资策略，协助投资者实现资本复合增长。

因此，这不是一本关于如何购买房地产的书。众所周知，过去 10 年间，在中国购买房地产的投资者都赚得盆满钵满。随着城市化步伐放缓以及人口增长率基本稳定，这种情况将随之改变。本书提供的是，如何运用房地产来真正积累财富，这是两个完全不同的概念。

特别是在 2008 年年底的时候，有如此多的“专家”都在高谈阔论：这个世界快要崩溃了，所有的价格都会崩盘。

媒体对我提出最多的一个问题就是：全球金融危机对我有什么影响？我应该如何独辟蹊径来应对危机呢？答案是：全球金融危机并没有影响到



我，我并没有采取什么特别的行动。

这就是为什么“7步为盈”能经受得住时间考验的原因。

我发现市场上几乎所有的资产类型都受到考验，许多资产的价值都在下跌，股票市场首当其冲，股价已经下降47%，这已经是过去21年内发生的第二次股市崩盘了。我们看到市场上所有行业领域的股票（包括那些所谓的“蓝筹股”）都损失惨重，几乎无一幸免！

房地产市场当然也受到影响，但是不同类型的房地产投资受到的影响程度不同。高端房产市场（房屋价值超过200万澳元）的价格下挫了25%，同时高层建筑公寓价格也遭受重创。

中、高端房产（价格在70万~200万澳元之间）的价格下跌了15%，价值在50万~70万澳元之间的房产价格下跌了将近10%。

类似的，商业地产市场也受到波及，有些区域内大部分商业地产的价格下跌10%~15%，B级与C级商业地产（或者A级商业地产中较差的部分）的价值可能会下跌20%~25%。

在1993年，银行对商业地产、类似的工业地产、农场和空闲地块的投资变得异常谨慎。受全球性金融危机的影响，很多这类地产大幅贬值。

究竟有哪些房地产能经受住时间与市场的考验呢？答案仅有一个：处于市场底端的住宅房产。即位于中央商务区（CBD）30公里以内、价格在50万澳元以下的住宅房产。事实上，市场在经历了2008年下半年的盘整后，这些房产的价格在2009年已经开始增长，并且这种趋势贯穿了整个2010年。

你读这本书的时机刚刚好。本书第一版于1998年面世，第一版中我以1991~1992年间的萧条期为基准确立本书的结构，以帮助更多的澳大利亚人积累自己的财富。

正如上次萧条与此次全球金融危机所带给我们的启示一样，在第一版中我使用的原理至今依然有效。也就是说，如果你能像本书中描述的一样，坚守这种类型的资产，你不会出错。

当然，本书除了告诉你坚守某种类型的房产投资以外，还向你揭示了更多可以积累财富的投资法门，并且帮你理解复合增长对于财富积累的重要性。正因为复合增长如此重要，我将在本书开篇就予以说明。之所以要这么做，是因为许多投资者认为应该不断地进行买进卖出，执着于紧跟市场趋势：现在是买进或卖出的最佳时机吗？市场走势是向上还是向下？事实上这些都与积累财富无关。从房产投资中积累财富，是指购入资产并利用其进行资产复制，使你享受到复合增长的好处。

积累财富当然需要遵循众多的投资准则。我非常喜欢下面的说法：持之以恒地做一件事并把它做好。这也是本次全球金融危机教给我们的。

能够从容度过此次全球性金融危机的公司、投资者以及商人，是那些坚守其核心业务且集中精力于一种业务，并尽力把它做好的人。那些过度举债且涉猎多种业务的投资者是无法生存的。

我在房产领域进行投资已超过 30 年，其间购买、出售或开发的房产已经接近 1 万套，目前依然持有一个巨大的房产投资组合。

在这本书里，你将得到详尽入微的建议来指导你构建一个房产投资组合，希望你能运用自己的洞察力尝试这些操作。

这要求我们具备获取成功所需的意志，同时拥有自我鞭策力和激情。书中要求你采取一种积极、负责而又主动的策略，对此，我会在稍后做详尽说明。

本书还要求你积极主动地设定清晰且现实可行的财务目标，使其与你自己的人生目标甚至是人生梦想相匹配。它将推动你更加富有责任心，深

刻理解财富的积累框架如何运作，以及如何在力所能及的范围内让它为你服务。同时也将会激励你变得更加主动，以达成你的目标，并用所学为你所用。

积累财富需要准则，在这里我无法保证你快速变得富有，我只是说：如果你真的想积累财富，那么你就能够做到积累真正的财富。

书中还揭示了一些有关房地产投资的奥秘。我希望这本书能带给你强烈的责任感，使你信心百倍地迈出旅程的第一步。



约翰·菲茨杰拉德

2014 年 10 月

引言

“愚人不聚财”

实际上，只有两个原因导致你在房产投资上一无所获：

1. 贪婪；
2. 准备不足。

不幸的是，这两大原因会造成 95% 的投资者投资失败。

通常，贪婪的投资者总是抱着“一夜暴富”的幻想，他们常常把投资涉足到各种各样的领域：从事错误的业务，制定脱离市场的价格，不考虑通货膨胀的影响。作为一个投资者，你也需要尽可能避免被别人的贪婪心理所左右，这种情况在房产投资领域屡见不鲜。因此，做好充分的准备工作尤为重要。

房地产市场规模巨大：仅就住宅房产而言，澳大利亚每年的交易额就将近 2050 亿澳元，这涉及到许许多多的房产。大多数买进卖出的交易缺乏理性的研究，交易决策建立在情感、冲动、直觉的基础之上，当然还有所谓的“专家意见”（规模达到数十亿元的产业似乎总会吸引同等数量的“专家意见”）。

一直以来，总有人走进我的办公室，宣称他们已经涉足房产投资并将赚很多钱，或表明如果我想赚钱的话，他们可以代表某个卖家，或手中有我想购买的房产。经过这么多年，我已可以做到在任何情况下都不会变得过于兴奋：在这些人里面，大概也就只有 1% 的人能对他们想要说的事情有比较清晰的概念。

这与麦当劳餐厅有点类似：麦当劳看上去是如此简单，每个人都觉得他们可以复制麦当劳的商业模式，创建一个连锁快餐产业。实际上远非如此，成千上万的尝试终以失败告终。

我每年都到澳大利亚橄榄球总决赛（Australian Football League Grand Final）现场观战，在赛前、赛中和赛后，每个人都会对比赛有自己的强烈观点！我们的观点经常不一致，坦率地讲，这些观点与意见通常也并不是建立在严谨的事实或客观分析基础之上的。我们有权自由发表自己的观点。坐在观众中间，你可能真的相信坐在你旁边的观众看起来比场上的裁判好太多，或者是他们看起来比坐在包厢里的教练还有经验。然而，事实是那些裁判与教练都是从小联盟或者其他一些橄榄球俱乐部脱颖而出的：随着他们的职业进程，一场接一场比赛，因为出色的成绩记录而被聘为教练，或者成为执行比赛的裁判。

同样，在房地产业也有类似的各种观点，而且这些观点并不需要根据过往的记录来证明。不夸张地说，可能会有成千上万的人为你提供建议：购买什么、出售什么，但是他们中绝大多数人可能连一点线索或信息都没有！当然，其他人可能会陈述那些“自以为很好”的理由，来给你一些“糟糕”的建议。如果你真的听从了这些建议，抱歉，你可能就是那个“愚人”。猜想一下你与你的投资会有什么样的下场？

有时，房地产投资对我们来说好像蒙上了一层“神秘的面纱”。但是，

在这种情况下，如果你希望做出正确的决策以积累财富，你就需要看透“两层面纱”。

1. 你为什么要购置一套房产？

2. 谁是这套房产的卖家，谁建议你买下这套房产？为什么？

事实上只有以下三条理由让你购置房产：

1. 自用：即自己居住或者工作所需。

2. 获取收入：即通过收取租金来增加自己的收入。

3. 资本增值：即为自己积累财富。

从购置第一套房产开始，充分利用资本的复合增长，并利用其资本增值作为跳板来获得更多的房产，这样你就会为积累真正的财富奠定坚实的基础。

我在澳大利亚和中国各地旅行，与人们交流如何通过购买房地产来积累财富。他们中的许多人已经拥有了某种类型的房产，当我问起他们时，他们都会脱口而出：对，我们当然是在追求财富增长。但是再问一些问题后，通常会发现他们实际上从来没有思考过如何利用他们已获得的房产来充分挖掘其资产增值的潜力。

他们仅仅“知道”该房产在升值，但是并没有意识到每年升值 20% 或升值 2% 会意味着什么不同。换言之，他们并不知道怎样计算真实的房产增值，错误地估算了实际价格，并未考虑通货膨胀带来的影响。他们选择投资房产，并不是因为资本增长的潜力，而是基于各式各样的其他原因：他们很“乐意”每月都会有租金收入（也许是卖家给出的各类保证）；他们就是“喜欢”这套房产；是他们信得过的人推荐的；该房产的维护成本很低；看起来是个很划算的交易；或者很容易拿到足够的贷款。

以上的这些理由没有一条能促进资本增长最大化。如果你专注于财富的积累，请远离这些所谓的理由！



想知道究竟哪个因素对资本增长是最重要的吗？土地。土地会升值，而建筑物不能。不论你是多么喜欢该建筑物，不论其维护费用多么低，不论你每月到底能收到多少租金，也不论在该交易中你能省多少费用，该建筑物必然会随着时间的推移而贬值。

这就是为什么有如此多的投资者在投资新公寓或者联排别墅后会血本无归的原因。在他们的投资中，估计土地的价值仅占交易额的 10%，而占交易额 90% 的这些建筑物，只是一些不断贬值的资产。这就是房地产业内被保守得最好的奥秘之一。

在能出售 20 间公寓而不是一套独栋别墅或一套双拼别墅时，哪个开发商会向你“坦白”这个奥秘呢？

由于中国政府拥有土地所有权，土地使用权期限一般为 70 年，这意味着投资于某一特定住宅只能在有限时间内享有益。我意识到对于中国投

资者而言这是个全新的概念：在澳大利亚拥有土地的期限是无限的，可以称之为永久产权。持有土地可以说是人们能够进行的最佳投资，远远胜于在银行拥有存款。

这就是为什么你需要来了解面纱背后的第二层意义：是谁把房产出售给你？他为什么要出售房产并且从中可以得到什么？

房地产业本身也应该做一些清理门户的工作，但现实市场最终都归结到那条古老的拉丁谚语：买者加小心！多问问自己那些即使看起来很笨的问题：房产卖家或你的推荐人的资格与过往交易信用如何？他们能在这笔交易中得到什么呢？

别不相信，如果我们可以事先问自己以下两个问题，就能避免很多次的“心脏病发作”和资产损失。

1. 咨询你的房产代理，房主要支付多少佣金与营销费用。这是一个有益的提醒：不管房产代理的合作态度有多好，他们终究是为卖方（包括他们自己）工作，绝对不是为你（房产投资方）而辛苦。他们的利益是尽可能争取一个最高的成交价，而你的利益呢？很自然，不是最高的成交价，而是尽可能低的成交价。

2. 为安全起见，要求提供银行出具该房产估价报告的副本。这个评估价格经常与你购买的价格不同。

抱歉，在进行房产投资时，请你不要过于信任与你交易的相关各方，当然也包括银行在内！银行通常在已知该房产成交价远远超出他们自己的评估价时，仍会贷款给你进行投资。他们实际上是利用你的资本净值提升其安全性，这会削弱你积累财富的潜力（银行不会向你披露这个信息！有些银行有明确规定，如果成交价与他们的评估价相差超过 10% 的话，才会把他们的评估价告知买方。这个规定应该是强制性的，可事实上并非如此。

有些投资者甚至到一两年之后，在计算他们的资产净值而发现有意想不到的赤字时，才得知这一点）。我可以向你保证，银行在这方面的做法相当不同，其主张权利时（若贷款人违约不能偿还贷款）收回该房产的“价格”仅以银行的评估价为限。

追问这种探究性的问题可能让人很不舒服，但是如果当初没有问这些问题，5年至10年过去后，当你发现你存在银行的现金受通胀影响“荡然无存”时，这种感觉更加让人不舒服！而这些钱本可以用来作为投资房产的资本净值。

同样，你需要认真地对待这些问题的答案。许多人可能轻信“各种各样可恶的谎言和统计数字”！例如，房产交易的欺骗招数之一就是从报纸上剪下一条消息或者类似的交易案例，向买方证明出售报价的合理性。在悉尼，有些公司多年来出售公寓，都是基于其他投资者在6个月、12个月或者18个月前所支付的金额计算出来的价格，宣称这些类似的房产已经有20% ~ 50%的升值。但这并不是市场的真实反映。因为投资者并不是该房产的真正使用者，同时，难道这些先前的投资者没有同样地被房产公司忽悠而支付了“虚高”的价格吗？！

之前的投资交易经常可以看做是市场的晴雨表（但这可不是对当地真实市场条件的反映，而是对“世故而圆滑的”销售操作有效性的反映）。现在我家所处的位置（黄金海岸），可能拥有这种“做法”的“最佳”房产经纪人，他们通过使用这些具有“可比性”的投资销售记录来抬高自己的价格，每年以比市场高10% ~ 30%的价格销售几千套房产给那些目标投资者。

这是我们不去选择公寓进行投资的另一个原因：60% ~ 100%的公寓出售给了投资者，而不是自住者。究竟是哪一个原因让这种交易靠不

住呢？

我们将在本书后面详细地讨论所有这些问题。

我想让你知道我是谁

我请求大家仔细了解每一个房产投资建议者的背景。那么，我又是一个什么样的人呢？

就学术背景而言，我一点优势都没有。但是，在 1985 年我才 22 岁的时候，我着手建立了自己的房产投资组合。可以说，这个房产投资组合产生的收益能让我在 30 岁左右很舒适地退休。这个投资故事本身也许并不能让我的建议比下一位更有说服力，但是，在随后几年间，我购入了上千套房产，而现在每年我都会开发大约 500 ~ 1000 套住宅。

我从实践经验中学会了如何持续创造财富，以及如何明智地运用它们。同时，我也成功地帮助过其他人获得财富。

在任何情况下，我都不会试图让你变为另一个地产投资及管理专家。像一个教练指导球队赢得比赛一样，我会让你集中注意力于资本增长和复合增长，会为你指出哪些是陷阱，这样你就不会像我自己和别人那样，在刚开始进行投资时掉进去。同时，在整个投资过程中，我会告诉你那些在行业圈子里都不曾听说过的一些内情。

最为重要的一点是，我希望你能意识到，在谈到房产投资时，是不存在什么“专家”的。这就有点像天气预报那样：你可以告诉我昨天的天气如何，同时你可能拥有足够的信息，基于当前的趋势来预测明天的天气情况。不过，你应当明白，所有的这些条件都因时因地而异。真正的专业技能是清醒地意识到你不是专家，并时时了解这一点。

我不期望你做什么事情都照搬我的话。我只希望能给你信心去大胆尝试并提出自己的问题，寻找证据并调查得更加彻底。你不可能消除所有的疑虑与风险，如同任何一次值得尝试的旅程一样，财富积累会让你踏入一些未知的领域。不过，你可以一步一个脚印，不断摸索前行。事事持怀疑态度者，往往成为最好的财富积累者。

这本书对你的价值

第一章，我会开始详细阐述如何才能积累财富。当你读到第十一章的时候，你已经掌握不少信息了（尽管我希望这对你来说不是什么很费劲的事情），你甚至可能已经改变了你的思维方式。

若真如此，那么这会真正增强你的信心。

因此，请你抽出几分钟的时间来完成本书 A 部分一开始的“预备测试”。你可能已经知晓了一些问题的答案（当然或许你还不知道）。不用担心，与积累财富相似，你必须从某处开始！在本书的结尾处，你还有机会再次做这份测试，这也像积累财富一样，你可能会对自己竟能掌握这么多新知识而感到惊奇！

认识一下 约翰·菲茨杰拉德

这是一个“简介”，这次来聊聊我自己以及我是怎样获得积累财富的知识。首先要说的是，我只是一个非常普通的人，如果非要说出点什么来的话，那只能说我在学术上的成就比普通人还低，在运动上可能比普通人稍微好点儿。我曾经买过一个乒乓球台（平板式的、在家里很容易装卸），在花了大约半小时来仔细研究说明书后，却发现附近一个 15 岁的小孩儿，竟然在 3 分钟内按照说明书把它安装好了。

如果我能做到，你也能，说真的！如果这就是你想知道的事情，那么就请跳过这几页纸，直接从本书的 A 部分开始吧。

1963 年我出生于墨尔本，8 岁之前生活在位于莫拉宾的中产阶级聚居区。我父亲从事男士服装的零售生意。他从 30 岁时开始独立经营，到 37 岁的时候就已经在柯林伍德、贝尔格雷夫与斯塔威拥有 3 家男士服装店了。他来自爱尔兰天主



教家庭，是虔诚的天主教徒。我爷爷的5个孩子都在天主教学校上学。我母亲在嫁给我父亲之前是一位交际舞老师，但结婚之后就留在家中全职照料家务。

1972年9月的那个假期，突然并且永远地改变了我的生活（我家里所有人的生活）。我最年长的哥哥大卫（当时12岁）像往常一样去位于希尔伯顿的莫里斯叔叔家的农场玩儿。后来，我听说莫里斯叔叔与我的表哥彼特生了一堆火，大卫当时在火堆旁的一个圆木上玩平衡游戏，突然他失去平衡，一头栽进火堆里。莫里斯叔叔把大卫送到医院，医生发现他的膝盖到脚踝部分达到三度烧伤，必须进行皮肤移植。至今我依然清楚地记得在希尔伯顿医院看望大卫的情景：打滑的油毡地板和冰冷的水泥墙。

大卫在医院待了6周。在一个周二的早上，我父亲开车到医院去看望大卫，就再也没有回来。在驱车回家的路上，他的汽车被两辆半拖挂车撞击夹在中间，冲出了马路，当场就失去了生命。

作为一个刚刚9岁的小孩，我觉得在那些“过山车”般的日子背后，肯定蕴含着某种“天意”。那时，我甚至相信所发生的一切都是冥冥中注定的。现在，我把在这世上发现自身的目的视作一段旅程，这种想法就是从那段日子开始萌发的。自那时开始，就是一段与创造和运用财富紧密联系起来的旅程（如果你阅读这本书的过程中也有某种“更大”的目的，我希望随着你阅读的进程，它在你头脑中越来越清晰）。

我的母亲在操持家务之余，不得不接手家族生意。母亲的工作卓有成效，对一个从未有过直接商业经验的人来说，她展现出惊人的商业才能。为了帮助她应付所有这些事务，我们兄弟三人只好到寄宿学校上学。在1974年，为了与哥哥们就读同一所学校，我直接跳过六年级。

认识一下约翰·菲茨杰拉德

很显然，我的成绩在运动场上，而不是课堂上。十年级时，尽管我比同班同学要小一岁，我就组建了一支由 18 人组成的橄榄球队，而且我在其他运动领域的表现也相当优秀。若按学分成本来衡量，我的这些体育学分可能非常昂贵……1979 年，我拿到足够的学分，不过在获得高中毕业文凭 HSC 之前，我就离开了学校。我本期望进入大学学习或者重读 HSC 课程来提高我的学历，但我那时做出决定，认为学术生涯并不适合我。

寄宿学校能让人学会独立，从 10 岁开始我就很少住在家里，我在外面的所有家当都塞在一个高 1.8 米宽 0.4 米的带锁的箱子里。那时候我觉得应该到社会上去闯一闯，想见识一下生活到底什么样。

一个朋友和我原本打算一起搭便车到昆士兰州（因为当时我还不够 17 周岁，不能购买汽车）。在 1980 年 1 月，我的朋友临时退缩了，于是我独自一人背起行囊前往黄金海岸。这相当于中国某人在炎热的夏季从北京搭便车到上海。那时的黄金海岸正值房地产热，我立即意识到自己应该参与进来。我一口气申请了几个房产销售的职位，最终在伯特·库克内（他在冲浪者天堂 Surfers Paradise 有一间办公室）的公司开始我的职业生涯。如果仅仅是把伯特形容为“样样精通”的人，真有点低估他。我记得他在冲浪者天堂的高速路旁经营一家汽车旅馆（黄金太阳汽车旅馆 Golden Sun Motel），现在原址上是一幢 30 层高名为齐尼思（Zenith）的大楼。伯特在棕榈海岸还拥有一家影院。同时，他是一个钓鱼爱好者，他过去常常在当地广播电台做钓鱼报告的节目。他是一个非常棒的人。

那次我去找他在我的房产销售员申请书上签字，我必须告诉他当时我的年龄还不到 17 周岁，但伯特并没有纠缠于那些细节，而且他似乎对这份申请表由谁审核也不关心。尽管我填写了真实的出生日期，最后还是及时得到了官方认可的房产销售员从业资格证书（我是不是有史以来最年轻的



房产销售员呢？或许还是不问这个问题为好)。

我加入伯特的公司不到一年，他就把我引荐给乔治·马戈利斯。他曾在上世纪 60 年代房地产业中发了大财，不过在 1974~1975 年间的房产崩盘时期遭受重大损失。现在，他已经从破产中恢复过来，并提出一个很棒的计划，我们将充分利用他的经验、知识、人脉以及我的活力，规划一个大规模的合作企业。

因此，在我 17 岁零 9 个月的时候，我成为卡瑟斯房产公司 (Cousins Real Estate) 的合伙人。直到那时，我对房地产依然知之甚少。幸运的是，我学得很快。

现在回过头来看，上世纪 80 年代早期是一个让人兴奋的年代，用一个词来表达就是“不可思议”。以我当时的年纪和经验（任何一项都显得那么微不足道），居然能够通过发广告动员人们投资私人房产信托公司来开发公寓。实际上我说服了数十个投资者，每人准备投资 5 万至 10 万澳元，赌我有能力购置一块地皮、盖一幢大楼并赚取利润，正像我刚刚说的“不可思议”。显然，那体现的不仅仅是“我的能力”，从我们管理团队中的一位建筑师那里，我得到了许多建筑方面的建议。当然，他就是乔治·马戈利斯。

繁荣与萧条——伴随着那些错误的决策

我迄今还清楚地记得那些高耸入云的建筑就矗立在老伯利路 (Old Burleigh Road) 与冲浪者天堂 (Surfers Paradise) 沿线，其中有一幢名为“宝瓶” (Aquarius) 的多公寓高楼，开发商决定建设时，当场就发生两三次住房转手！

认识一下约翰·菲茨杰拉德

贪婪，也许永远是最根本的原因。房产经纪人承诺，如果投资者购买房产，他们可以立即转手卖给下家，这是由于购买需求异常旺盛而引起的。我们经常看到，有些公寓套间还在规划时就被开发商以 15 万~18 万澳元的价格出售了，然后被买家以 25 万的价格转售，再以 40 万澳元的价格转让。等到竣工时，这套房产又以 50 万澳元的价格卖给另一个下家（我把这个称为“博傻理论”：如果你以这种原则来投资房产的话，你必须确定在你后面还跟着一个比你还笨的“傻瓜”来接手，给你留下一条“后路”）。

果不其然，与贪婪接踵而至的是房地产市场的崩盘。1982 年，你已经不可能靠出手那些高层建筑的公寓来赚钱了！毫不夸张地说，由于房产市场的狂热不断膨胀，投资者因“虚高”的价格而支付的上千万资金被扫荡一空。

开发商有他们自己的麻烦，比较有名的是登峰有限公司（Dainford Limited）。该公司在黄金海岸开发了大量的高层住宅，与半岛建筑（Peninsula Building，当时是冲浪者天堂最高也是最好的建筑物）直接竞争。投资者在那里竞相购买，投资人数打破了当时的纪录。他们原本希望转手倒卖，最后却发现无法脱手，只能在竣工之际违约。

上世纪 80 年代早期发生的市场波动给我上了一课：房地产是一个瞬息万变的市場，尽管建筑物是其主要的产品，但只有“土地”才是真正有限的资产。人们会不断重复同样的错误，为建筑物支付过度膨胀的高额溢价。实际上建筑物本身是一种非常普通的商品，很容易被重新置换。

这种现象迄今也没有什么改观，房产投机者依然疯狂地在墨尔本与悉尼中心区拥挤的高层建筑中下手，如果转售的话，当前至少有五分之一的房产将出现亏损！



* 猜一下，到底有多大比例的澳大利亚人购买这些公寓用于自住呢？

* 只有 6%！

跻身财富积累者

1985 年，我以 4.9 万澳元的“巨款”买下了位于布里斯班市谢勒公园周边的土地，这是属于我的第一处房产。我当时大约借了 4.7 万澳元，就在那个时期可真称得上是一笔“巨款”了。但那意味着我能够以仅仅 2000 澳元的自有资金起步，现在那套房产市值超过 40 万澳元。这是我财富积累启程的地方。

我逐渐明白这样的事实，那就是土地会升值，而建筑物不会，两者间的数字效果让人目瞪口呆。也就是说，如果建筑物升值 10%，那么建筑物下面的地块将升值 20%。运用这一信息，在我持有几套房产的情况下，1987 年我联系了澳大利亚最大的开发商之一——登峰有限公司，说服他们为我在地块投资方面融资。登峰公司通常都对房地产市场持长期看涨的策略（即他们致力于开发那些在 3~5 年之内都不会产生收益的房产项目），不过，当时我提出的购置土地并立即从中获利的理念也颇有吸引力。我们合作的第一个项目位于布里斯班市以南的洛根霍来梅（Loganholme），属于一个包含 1200 个小地块的地皮，我们以 Engcobo 地块打包（即在未再分区和进行基础设施建设之前）的形式获得这块地皮，每小块土地的价格大约为 2500 澳元。在当时那个地域，每块土地大约能卖到 2.5 万澳元，住房价格则在 6 万澳元左右。随着住房的价值逐渐上涨到超过 14 万澳元时，同样地块的价格已经飙升到 9 万澳元，推动 Englobo 式地块的价格涨至 4 万到 5 万澳元。

看上去这是一笔获利颇丰的交易，不过从财富积累的角度看，我并不推荐。因为土地本身并不产生规律性的收入（不像供出租的住房），尽管长期来看具有潜在的巨大获利空间，但在任意 10 年期内，大约 90% 的土地开发商都破产了，我只是其中的一个幸运儿而已。

在随后的 4 年内，我与登峰有限公司一起开发并出售了超过 1000 套住房。然而，尽管取得这样的成就，我还是意识到，如果我只对其中 10% 的土地进行开发并建房出售，我能在更短的时间内积累更多的财富。

我从事房地产业至今已经超过 30 年了，经我之手购买、出售与开发的房产接近 1 万套。在此期间，尽管我认为自己已经避免了一些错误，但还是犯过很多错误。我创建了自己的投资理念，可以做出正确的投资并使好的投资项目成功运作。我认识到，在房地产业中，你不必成为一个开发商来积累财富（实际上，恰恰相反。开发越来越大的房地产项目，使大多数的开发商十有八九走向破产）。

从 1994 年开始，我的 JLF 公司一直致力于构建一种本书中所刻画的投资结构体系，以使普通的澳大利亚人能够更便利地建立自己的财富积累规划（实际上最后他们都已经不是“普通人”了）。目前，任何对这一理念感兴趣的人都可以参加我们举办的有关财富积累的公共研讨会。

从一开始，我们的工作方式就既不同于别的开发商，也不同于大家所熟悉的营销操作。我们从客户购买他们第一套房产开始，就与他们建立起良好的关系。我们与这些客户一直合作得非常顺利，监管他们资本增长的情况，并一步步地指导他们构建起属于自己的房产投资组合。

如果从 1998 年算起，我们客户的房产价值已经增长了 5 亿澳元。

我非常欣慰地看到我的客户从对财富积累一无所知，到最后明白自

己能够施展多大的抱负。我们有一些客户是顶级运动员，他们需要通过房产投资来减轻税务负担，并转变观念为未来退役后的生活做打算，从“收入”思维转向“财富积累”。更多的客户仅仅是普普通通的澳大利亚人，他们或许只关注自己能购置一套房产，并且争取在退休前能挣到一份体面的收入。对他们来说，“财富自由”完全是从另一个新世界中冒出来的概念。

我非常自豪地看到：在多年以前就追随我们一起进行投资的一些客户，现在已经拥有 5~6 套房产了。有些人拥有 8~10 套，甚至更多。我们的一个投资者现在已经拥有 19 套房产，而他整个家族拥有超过 30 套房产。事实上，迄今为止，“财富托管人”（Custodian WealthBuilders）已经创造了多达 243 位百万富翁。我不知道是否还有别的机构也能取得如此傲人的成绩。

目前我们将财富托管人计划拓展到中国，以帮助中国投资者投资澳大利亚房地产。之所以如此，是因为许多中国朋友希望得到我的指导。非常不幸的是，这些问题往往是在他们投资购买了澳大利亚某个大都市的高层公寓之后才提出的，我认为这类住宅通常价格过高，且无法得到合理的租金回报。

成为“财富托管人”

对我来讲，这还具有另外一层意义。不论客户积累财富的最初动机是什么，我想在某种程度上我们都是“为自己考虑的”。我看到他们在这个过程中一个接一个地逐渐积累了相当多的财富，更重要的是，很多人还从中发现了自己的“远景规划与目标”，可以肯定的是，他们并不仅仅图谋金钱

上的回报。

同时，我的思维方式也发生了很大的转变。你或许已经感受到，很早我就想让自己变得富有，然后为自己订立了雄心勃勃的目标，并不断积极努力来实现它们。最终，我达到了这个目标，然后发现自己的“远景规划”已经发生了变化。

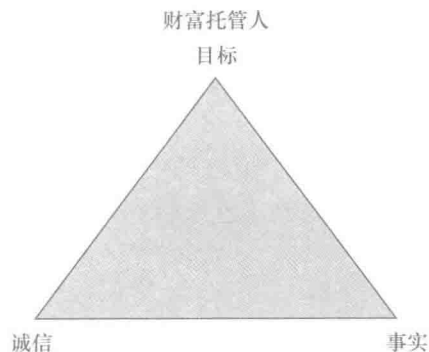
在这个世界上，只有极少数非常富有的人，真的只有极少数！同时，我相信这些控制与享有这个世界财富的人应该有责任来帮助那些还没有积累财富的人。一旦把自己也归为此类，我就感到责任重大。谈及这份责任，实际上我已经发现更负责地使用自己财富的机会，那就是为社会做出自己的一份贡献，这将是我最为欣慰且日益充实的人生体验。

1990年，我遇到心理学家罗恩和苏万提·法马（Ron and Suwanti Farmer）夫妇，与他们一起建立了图古拉瓦儿童之家（Toogoolawa Children's Home）。现在，我利用自己创造的财富，独立资助那些问题少年，为他们提供教育机会。迄今为止，我们已经在3个州设立了图古拉瓦学校。我很高兴地看到，我对社会做出的贡献虽小，但能给这些孩子的生活带来巨大的改变。并且，我相信这些资助有助于澳大利亚未来的发展。

这就是我的故事的重要部分，我想这也是财富积累的重要部分。在我们帮助别人积累财富的时候，我们不会怯于鼓励他们自己成为财富管理者以及财富创造者，所有这一切肯定能对这个世界带来一些改变。

这就是为什么在1998年我们改变了经营思路。现在，我们把自己称为“财富托管人”（我们自己也这么认为）。

在这里，我简单阐述了我们公司的使命与理念，与此同时，我们激励每一个积累财富的人都加入我们，成为真正的财富托管人。



目标：创造财富 服务大众

诚信：承担责任

事实：不断质疑

当然，上面任何一项内容现在对你来说都并不重要，你不妨暂时把它搁置一旁，甚至抛诸脑后。脚踏实地开始为你自己和你的家庭积累财富吧，挑战自我，满足未来的需要。也许在将来的某一天，你积累了自己的财富，实现了自己的目标，你可能依然记得我曾经给你播下的这颗种子，也许你还会从中发现更多。

让我们一起迈向财富积累之旅吧！



目录

CONTENTS

前言 \ 001

序言 \ 005

引言 \ 011

“愚人不聚财” \ 011

我想让你知道我是谁 \ 017

这本书对你的价值 \ 018

认识一下约翰·菲茨杰拉德 \ 019

繁荣与萧条——伴随着那些错误的决策 \ 022

跻身财富积累者 \ 024

成为“财富托管人” \ 026

A 部分 起始点

预备测试 \ 003

第一章 为什么要积累财富 \ 007

你想变得富有吗 \ 007

为什么没有更多的澳大利亚人变得富有 \ 009

超越常规思维：资本，而非收入 \ 014

资本的真正价值 \ 014



第二章 为什么选择住宅房地产 \ 017

安全性 \ 018

投资绩效 \ 019

杠杆作用 \ 021

股票投资情况如何 \ 022

商业地产又如何呢 \ 024

住宅投资的未来呢 \ 027

我们不是已经在投资住宅房产了吗 \ 027

选择一个家 \ 030

选择一宗投资性房产……不 \ 031

选择一种促进资本增值的房产 \ 032

第三章 促进资本增长的投资结构 \ 033

让我们回到财富增长这个主题 \ 035

投资结构作用机制 \ 038

财富积累起始点 \ 039

资本复合增长的威力 \ 040

你能达到什么样的财富层次 \ 041

如何才能让你的投资结构发挥作用 \ 042

B 部分 获取财富“7步”为盈

第四章 购买土地以获取资本增长 \ 045

高层公寓的土地价值构成 \ 048

一则谨慎的故事 \ 052

选择房产区位是否很重要 \ 053

什么区位能实现最快速的资本增长 \ 054

基准因素 \ 057

中小城市的状况如何 \ 059

真正的收益 \ 061

迈好每一步 \ 062

第五章 最优化你的收入 \ 063

租户以及为何租赁 \ 064

优化租金收入 \ 066

警惕“便宜货” \ 066

人们愿意住在什么地方 \ 067

新的租赁机会 \ 069

空置率 \ 069

应该索取多高的租金 \ 071

出租——最重要的是租户 \ 073

“避虚就实” \ 077

租赁申请表 \ 078

第六章 优化结构以实现财富最大化 \ 083

金融奇迹 \ 083

我的最佳客户 \ 086

为何在澳大利亚购入房产是最安全的投资——理解土地所有权 \ 087

法律如何保护土地所有者 \ 088

澳大利亚购买房产过程 \ 088

保险：保护自身与资产的必要工具 \ 090

第七章 利用融资来积累财富 \ 093

评估房产价值 \ 094

银行估价 \ 095

评估师 \ 096

选择贷款人 \ 098

聘请经纪人 \ 102

选择融资方式 \ 103

启动杠杆投资 \ 104

第八章 瞄准可支付能力 \ 105

上涨与下跌 \ 106

控制房产价格的因素 \ 107

从你的角度关注可支付能力 \ 109



低端房产的“上升通道”\ 111

第九章 让时间为你工作\ 113

投资，时间起作用\ 114

好，你是否坐稳当了\ 115

如何让时间为你工作\ 117

持续购置\ 118

一次只迈一步\ 120

财富积累之“道”\ 124

全球性金融危机\ 125

第十章 做到最好\ 127

对财富赋予更大的预期\ 128

一个人所拥有的是有限的，但他的潜力是无限的\ 128

图古拉瓦：一片心灵的净土\ 129

微小的差异触发巨大的效果\ 132

播撒种子\ 134

C 部分 回顾并解答那些问题

综合测试\ 139

测试题答案\ 143

财富托管人集团\ 149

跋 “7 步” 为盈：您想选择怎样的生活\ 151



A 部分

起始点

预备测试

下面是有关财富积累的几个问题，目的是帮助我们聚焦于财富积累，并提醒我们现在从哪里开始。如果你现在还不知道这些问题的答案，请不要着急。当你做本书结尾的总结测试时，你就会知道这些的。

1. 在进行积累财富的投资决策时，下列哪个更重要？

☐ 你对它的看法

☐ 它们的总体逻辑关系

2. 在过去 10 年里，澳大利亚什么投资显示出更高的投资回报？

☐ 股票

☐ 住宅房地产

3. 购买投资性住宅房产进行积累财富时，什么更重要？

☐ 租金收益

☐ 资本增值

4. 当你决定购买投资性住宅房产时，你会用与你购买自住房一样的标准和决策程序吗？

☐ 是

☐ 否

5. 为积累财富而购买投资性房产时，什么因素更重要？

☐ 管理你的现金流

☐ 购得正确的房产



6. 哪种类型的房产资本增值最快?

☐ 公寓

☐ 房屋 + 土地

☐ 土地

7. 如果你有 20 万澳元存款用于投资房产, 那你会选择购买:

☐ 价值 10 万澳元的房产

☐ 价值 40 万澳元的房产

☐ 两处价值各为 30 万澳元的房产并借贷 70%

8. 如果你 1967 年在澳大利亚买了一处房产, 到 2013 年这处房产会增值多少?

☐ 价值翻倍

☐ 5 倍

☐ 10 倍

☐ 20 倍

☐ 40~50 倍

9. 什么机构能够有效控制澳大利亚购房者的可支付能力?

☐ 房地产协会

☐ 银行

☐ 房地产开发商

☐ 估价师

10. 澳大利亚房产租户的数量在:

☐ 增加

☐ 减少

11. 在选择将来可以带来资本增值的投资房产区位时, 什么因素最重要?

A 部分 起始点

- ☐ 交通便利
- ☐ 毗邻学校
- ☐ 投资者 - 自住者比例
- ☐ 现行“资本基准”

12. 当你为购买投资性房产而申请银行贷款时，请按优先顺序排列以下各项标准。

- ☐ 贷款利率
- ☐ 仅需付息贷款

13. 一个地区的“现行资本基准”是什么？

- ☐ 该区域房产的中位价
- ☐ 该区域房产的最高价
- ☐ 该区域房产的最低价

14. 上世纪 70 年代，主要大城市内独栋别墅的平均土地面积是多少？

- ☐ 450 平方米
- ☐ 600 平方米
- ☐ 750 平方米
- ☐ 1000 平方米

15. 2009 年，主要大城市城区内独栋别墅的平均土地面积是多少？

- ☐ 450 平方米
- ☐ 600 平方米
- ☐ 750 平方米
- ☐ 1000 平方米

16. 澳大利亚住房的平均面积是：

- ☐ 75 平方米



☐ 150 平方米

☐ 257 平方米

17. 你购买了澳大利亚房地产后拥有的产权期限是：

☐ 10 年

☐ 70 年

☐ 永久，无时间限制

18. 如果你在澳大利亚拥有房产，在你去世之后，该房产将：

☐ 转移给政府

☐ 归还给开发商

☐ 由子女继承或根据遗嘱由受益人继承

抱歉，我暂时还不会告诉你答案，因为答案就在这本书里。请暂时将这个测试彻底抛到脑后。

在本书的末尾，你还会再次遇到所有这些问题。届时，如果你还是需要这些问题的答案，答案就在后面。

第一章

为什么要积累财富

我是根据澳大利亚的市场情况撰写本章的，我认为这种分析对你而言也是极其有益的。因为这些观念能让你了解澳大利亚人的思维模式，同时让你明确为什么要购买房产，即你的目标是什么。确确实实，我认为成功的关键在于目的明确以及制定一项可以坚守下去的策略来实现自己的目标。因此，知道自己想要什么和为什么要，是非常重要的。

你想变得富有吗

这个问题看上去是不是有点傻？每个人都希望成为富人。想象一下：财富可以给我们带来安全和自由。有了财富，我们退休后就不愁没有足够的钱来做我们多年来一直想做而未做的事；有了财富，也不用依赖政府一分钱！



这看似非常寻常，但是当我们在布里斯班西南部地区调查了 2200 个人后发现，78% 的人却说他们“从来都没有想过财富积累问题”。

让我们从另一角度来看待这个问题。

要过上舒适的退休生活，你估计一年大概需要多少钱？我不是要你做精确的预算和计算，也暂时不用考虑通货膨胀的因素。当然在某个阶段，你在跟一位投资顾问谈到这个问题时，这么做也是个好主意。

我只要你说个大概的数字，按今天澳元的价值来计算，你退休后每年大约需要多少钱？大部分人会说他们需要 5 万澳元（尽管 2013 年的工资收入中位数已经接近 7 万澳元）。你自己的估计数字是_____澳元。

这个估计出来的数字对你自己的财务状况来说可能是非常现实的，因为你必须得算一算才能得出这样一个数字。

但随后的图表告诉我们，澳大利亚人退休后到底依靠什么生活。几乎所有的人都想成为富人，然而几乎我们所有人退休后都生活在贫困线下。这是怎么回事呢？



资料来源：澳大利亚统计局 2013 年统计数据

要保证退休后每年有 5 万澳元可供开销，你实际上需要大约 100 万的资产并拥有自己的住房。不过，由于工资中位数大约为 7 万澳元，许多人对此可能感到欣慰。

而且这是按当前澳元价值来计算的。20 年后，如果考虑 4% 的通货膨胀率，每年则需要 10 万澳元，并且还要求有 200 万澳元的资产。

澳大利亚人当中有多少人具体的计划，能让自己到退休之时可以积累到这笔财富？显然，仅有 5% 的人。如果你是这 5% 的其中之一，请接受我的祝贺和最好的祝愿，你的阅读可以到此止步（虽然本书有些内容甚至可以让你都会觉得惊讶）。但如果你不在这 5% 之内，那么你有责任为你自己做出改变！（想一想，你退休后经济上依靠谁？政府？孩子？请继续阅读……）

为什么没有更多的澳大利亚人变得富有

这个问题有许多答案（没有包含“等待中彩票”这项，尽管澳大利亚每年有 750 亿澳元投入到赌博业，可见有多少澳洲人在认真地将此作为退休计划）。

我们没有足够的资金来积累财富

错。本书所要教给你的是一种让你有机会从“小”做起的投资结构，甚至鼓励你这样从“小”处入手。你只需要年收入达到 6 万澳元，家里有一小笔的现金或者拥有住房或其他方面的资产净值，就可以开始你的财富创造之旅了。财富对大部分澳大利亚人来说并不是遥不可及的。可以说，获得财富就是使用你现在所拥有的资源以及重构你的现金流。你需要的是：知道如何操作和开始行动。

父母从未教我们该如何积累财富

大部分我这个年龄的人，从小就被灌输着这样的成长思路：长大后找个活儿干或者获得大学文凭后再找个工作。然后存钱买房，用工资收入支付 25 年的房贷，然后再去考虑其他投资。是不是觉得非常耳熟？对，绝大部分澳大利亚人就是这么做的。

我把这个称之为“收入思维”，但我们需要将它转变为“资本思维”。

总有一张安全网在保护我们

我认为，这同样是旧思维的一部分。我们的祖父母可能在战后的日子里过得挺幸福。上世纪 50 年代和 60 年代，澳大利亚人的生活水平相对其



今天只有不到6位纳税人来“供养”1位退休者，20年后呢……

他一些国家来说要高出一些。当然，那时纳税人和退休者的比例是 18 : 1。而现在 1 个退休者所对应的纳税人已不足 6 个。如果这种人口趋势持续下去，20 年内，1 个退休者对应的纳税人将不到 1 人。与此同时，由于我们的寿命延长，平均每个澳大利亚人的退休生活将至少会有 20 年。即便维持目前较低的养老金水平，用不了多长时间，澳大利亚政府也将无法承担退休养老金的支付。因此，我们必须想办法为自己的晚年生活做出安排。

我们不喜欢债务

这是我们父母教育我们的。这个观点有一些可取之处，自给自足各类开销，并且不断增长的债务水平对我们来说确实是一个“烦恼”。但是，我们应该把会贬值的消费品（例如汽车、一套家具或者一套音响设备）与借钱（债务）来投资升值并产生收益（例如房产）区别开来。因为针对后者的债务，能支撑借款人具有偿还贷款的能力，并且转售该资产时候还能获得利润。

另一方面，你可以花 10 万澳元购买一辆新宝马敞篷汽车，但是当你把这辆新车开开展厅时，它就只值 8.5 万澳元了。如果这 10 万澳元是你借来的，那么你已经损失了 1.5 万澳元，可你却不得不付这笔钱。每年，同样的损失还在发生，4 年之后，你可能已经支付了 1.2 万澳元了，同时还面临大约 7 万澳元的支出（这可能或多或少相当于那时候你的“旧车”的价值了）。你看，这才是真正的债务。

令人啼笑皆非的是，人们常常不自觉地在消费品上支出动辄几千澳元的“小钱”，却常常不愿意来谈论某项抵押贷款。

让我们进一步深入分析一下债务。如果没有购置真正的资产以获得资本升值，那么你就无法积累财富。现实地说，如果你不通过借贷来投资，



你也无法积累财富。这个称之为“杠杆投资”。

收入为主导的世界

“富有”对你意味着什么呢？有些人可能会说，丰厚的薪水，并拥有与之相配的生活方式。但那却不是财富真正发挥作用的方式，因为收入本身并不能让你变得富有。你会花掉一些钱，可能也会省下一部分，但是通货膨胀可会慢慢地吞噬掉那点钱。另一方面，资本是一种物质财富，它可以产生更多的财富，只要你好好运作，收入会随着你的资本增长而增长。

不幸的是，大多数人的过去收入并不丰厚，他们没有让自己的资金增长，并为自己服务。这种资本增值的机制确实存在，不过只有非常关注资本增长的人才会运用它来积累财富。

你不能指望通过节俭变得富有。

财富积累只能寄希望于理财专家

有些投资咨询顾问可能会愿意让你这样想，但是对你来说的好消息是，房产投资并不是那些金融专家的专利。当你读完这本书之后，你将会充分了解“投资杠杆作用”与“负杠杆比例”等等专业术语，你会对投资结构有一个大概的了解，并能清晰地运用一些投资原理。不过，如果你发现这个领域看上去有很多“麻烦事”，记住，你没有必要对所有事情都亲力亲为！从制定一个最初的投资预算到管理整个房产投资组合，你都可以从别人那里得到帮助与建议。

财富托管人（Custodian WealthBuilders）就是一个提供专业投资顾问的选择，它能提供有关房产投资领域的全方位服务。当然，你也可以选择从别的地方获取建议，但一定要多加留意，看看那些人是否在按照他们建议你的那

样去操作！对你的会计师、财务咨询师与房产代理人而言，如果他们中的一些人已经通过投资积累了不少财富，那么这些人就是你可以信赖的对象。

财富积累只会垂青于贪婪者

虽然不是所有人都能联想到，但“贪婪是好事”，这是迈克尔·道格拉斯在上世纪 80 年代初期的电影《华尔街》中的名言。

我认为，我们需要尽可能去思考财富到底有何用处。当然，财富与生活质量息息相关，它能养活家庭，意味着安全可靠的退休生活，掌控自己的未来，以及其他许多美好的东西……同时，它也涉及到责任感。

正如在我个人的故事里提到的那样，财富托管人的理念就是：我们当中只有少数人是幸运的，有足够的知识储备与信息得以积累财富。这些人能够也必须有责任感地使用这些财富，得益于此，我们才有机会来帮助那些处于困境中的人，从而促进公平正义，并使这个社会充满希望。因为我们期望这样的社会环境能够绵延子孙，这同样是我们的责任。教育我们的下一代去管理并维护资产，为我们国家的金融与社会福利所用。财富托管人相信，这是对未来而言真正的投资，我们发现这样才能产生最大的价值并取得令人满意的回报。

我们呼吁所有志在积累财富的同行能采纳这种理念。这本书将告诉你实现这一可能的所有路径。

一起来托管我们社会的未来吧，这也是实现你自我目标的一种方式。

解决方案在哪里

这听起来很像运动服装的广告语，其实是很简单的一句话：超越常规思维！



超越常规思维：资本，而非收入

当我们谈及“财富积累”时，我们是在讨论：

◇构建一个投资结构或系统，来管理你的现金流

◇获取资产（在这里，就是住宅房地产）

◇实现资本增长，即随时都提升你的资本价值

当然，你的投资也会给你带来收入与税收利益。不过，资本增长才是最重要的。只有通过资本复合增长，才能“造就”百万富翁。

同样，大多数的百万富翁是通过投资房地产来获得资本增值的。

本书将一步步地告诉你，所有这些是如何运作的，而你需要如何操作。

资本的真正价值

我在中国旅行期间，与许多中国朋友交流，我不得不说他们是我遇到的最精明的投资者。中国商人具有良好的交易意识，用他们的资金不断地进行买卖。

这是一种伟大的意识。不过我认为，在某些阶段我们需要设定一个不再需要买卖的目标，用我们的资金创造一种被动安全的收入，即我们可以通过这些投资产生的收入生存，而不需要不断买进卖出，同时我们知道这些收入是有保障的。

许多澳大利亚人在退休时将资金存入银行以获取利息收入，在长达20~30年间，每年的回报率为3%~5%。如果他们拥有100万澳元，从其资本中获得大约4万澳元的回报。当然，问题在于他们的收入不再增长，由于通货膨胀的影响，4万澳元能够买到的东西越来越少。我们知道，在中

A 部分 起始点

国，通货膨胀是过去 15 年间经济繁荣的推动力量。这同样也是个双刃剑，当中国人退休时，会看到其所希望赖以生存的某些被动收入渐渐被通货膨胀不断侵蚀。

因此在我看来，最终的目标是拥有一项能够带来 4%~5% 实质回报并实现资本增值的投资，这就是为什么澳大利亚房地产是世界上最佳投资的原因。你可以拥有一套价值 100 万澳元的房产，4%~5% 的投资回报、8% 的资本增值再加上从这些资产获得的收入。

这意味着，如果你积累了一定的财富，将其投资于澳大利亚住宅房产，将能在余生以此为生。这就是为什么你需要尽己所能积累资本，以扩展你的收益能力，然后在 60 岁或退休时让资本为你工作。

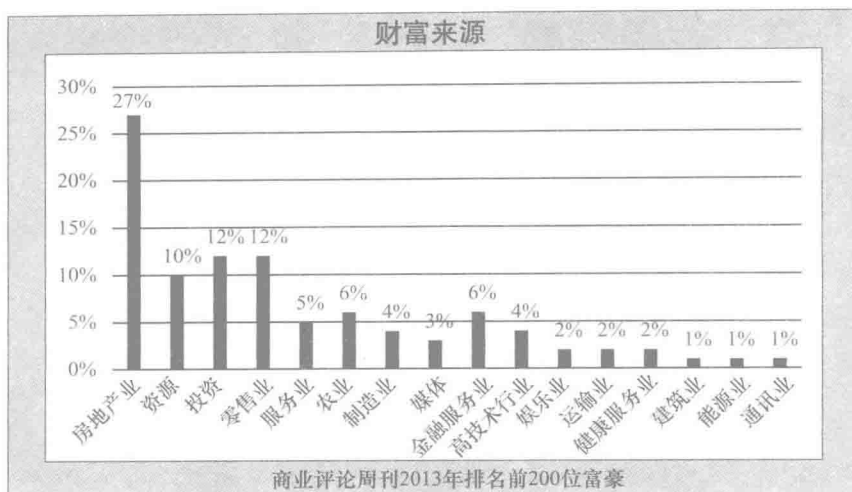
第二章

为什么选择住宅房地产

如果你仅仅只注意到投资收益，你不得不说房产投资看起来是一种非常合适投资的方式。

比方说，对那些最富有的澳大利亚人来说，房产投资一直是他们主要的财富来源（在全球范围内有 90% 的百万富翁也是如此）。

从你追求的投资回报率方面来看，住宅房地产的表现一直遥遥领先——请记住：你的投资目标就是为了获得资本增长。



安全性

与股票和商品期货价格的频繁波动相比，住宅房产投资能让你获得“实实在在”的安全感，即使与商业或工业房地产投资相比，住宅房地产投资在中长期内依然具有此优势。即便是考虑到我们经常听说到房地产价格的上下波动，住宅房地产投资收益的基本趋势依然表现出非常稳定的增长。

下表及下页的图例描述了过去 30 ~ 40 年内房地产价格的变化，你可以从中清晰地看出这种趋势。

房地产价格增长（澳元）					
年份	悉尼	墨尔本	布里斯班	阿德莱德	珀斯
1966	15000	13000	9700	10000	10200
1976	42000	37000	30000	31000	38000
1986	97600	83700	60400	77700	55100
1996	202000	144000	132000	110000	127300
2006	472000	330000	325000	280000	365000
2013	670000	545000	440000	398500	520000
2014	800000	620000	480000	520000	532000

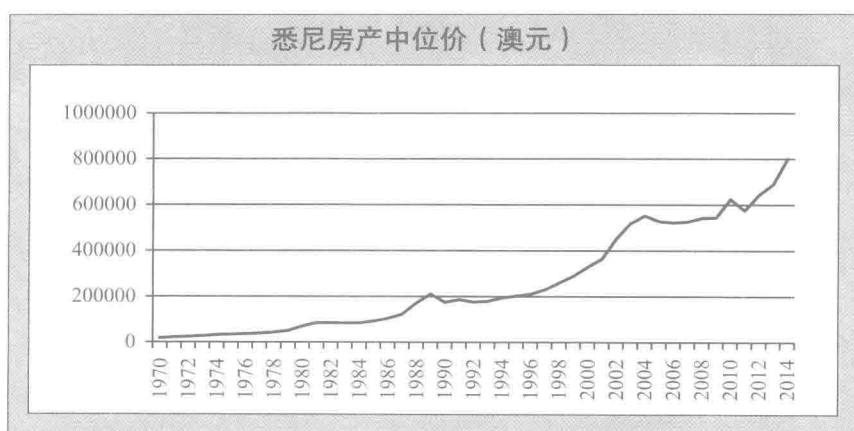
资料来源：澳洲房产研究所，2014

事实上，在过去的一个世纪内，这种增长模式一直保持得相当稳定。

从历史数据粗略估计，住宅物业价值每隔 8 ~ 10 年就会翻一番。同时不要忘记，伴随着人口的持续增长，对房屋的需求也必然将持续增长。

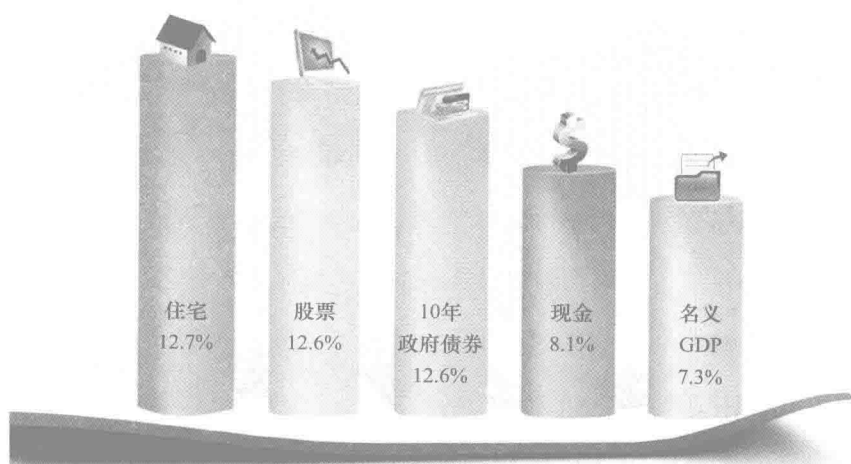
投资绩效

如下图资料显示，在过去的 25 年里，住宅房地产投资是最好的投资资产。

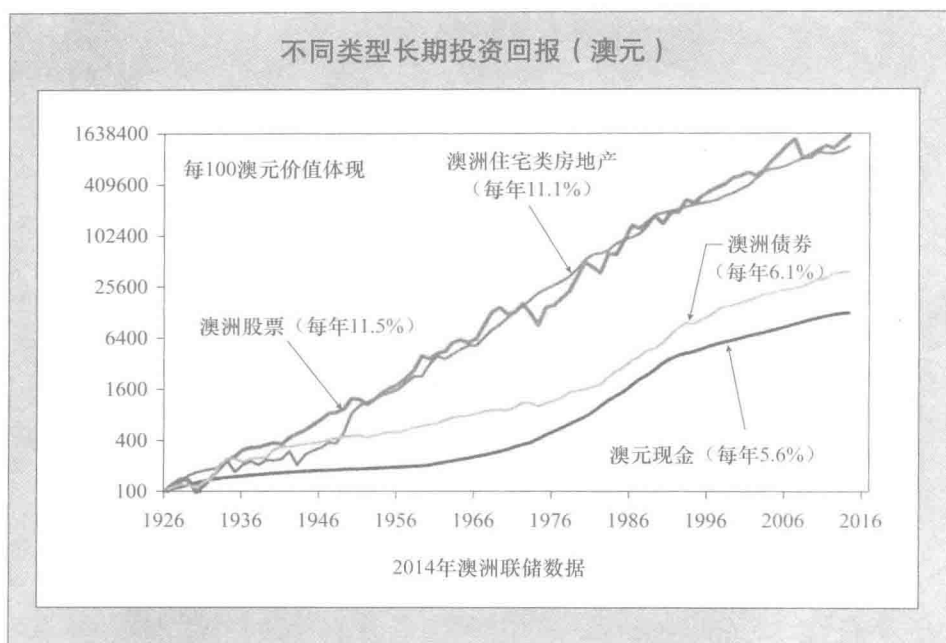


资料来源：澳大利亚统计局

各项资产类别过往表现（1982~2012，%）



而这些数据还仅仅是平均值。如果你的投资策略更好，这取决于你在什么地方购买，购买什么样的房产，占地面积多大，以及你的融资方式如何，等等，那么你能获得的回报可能更为可观。



实际上，有些统计数据还低估了房产投资的表现。就房价中位数而言，在过去 20 ~ 25 年间，澳洲的大多数中心城市的房价中位数每年都增长 8% ~ 11%。但是，当我们注意到上世纪 80 年代的所谓“中等规模”房产，通常的标准是占地四分之一英亩（即 1000 平方米）。随着城市的扩张，当今“中等规模”房产的标准已经缩减到 450 平方米。请记住：我们最感兴趣的是土地价值。如果我们来计算一下中心城区内四分之一英亩的土地，它的实际价值增长将远远超过所谓的“房价中位数”所显示的增长。这为你提供了积累巨大财富的机会，特别是在住房出现复式结构或隔间结构之后，更是如此。

杠杆作用

正因为其安全性与优异的绩效表现，住宅房地产在法律和金融视角下即代表着“安全性”，或可以作为贷款的抵押物。绝大多数银行都把住宅房地产视为优质的抵押品，银行可以为中国客户提供高达房产价值 70% ~ 80% 的贷款。

定义：

杠杆投资就是指借款进行投资。

从力学上说，“杠杆作用”是利用一个较小的力，依靠一个支点而转换成一个很大的力（请想想汽车千斤顶的原理）。从金融的角度看，“杠杆作用”具有相同的功效，你可以使用一小笔钱来获得比你投资额大得多的资产，并以此获得更多的收益与资本增长（与股票投资相比，作为一种长期投资，这是住宅房地产投资的一个核心因素。本书下面还会对此进行详细讨论）。

定义：

杠杆作用是以较小的自有资金比例，来借取较大比例的资金进行投资。例如，自有资金：借贷资金 = 20：80 或者 30：70。

资产净值是指你的净资产，是你实际拥有的或你能得到的资产价值。换言之，是你的资产总价值减去你的债务后的余额。

如果你投资的一宗房产的价值上涨，而你所欠的抵押贷款依然保持不变，那么你的净值或资本净值也就随之增加。

从根本上说，鉴于住宅投资能用到很高程度的“资金杠杆”，从而使你有可能仅仅利用一小笔自有资金来积累财富，其他大量的资金都是别人的！



由此看来，这是一个令人振奋的消息，这意味着你现在不必富有，但你同样可以积累财富！事实上，住宅投资确实是你最能负担得起的投资方式之一。银行对住宅房产的信心又能让你可以自由地用你的资产增值作为另一项贷款的抵押品，你当然可以用它来再投资另一处房产，从而建立自己的房产投资组合（在第三章讲述），这样就能从复利增长中获益。

股票投资情况如何

许多人可能会告诉你，股票是一种比房地产更好的投资方式。对某些股票来说，确实有可能得到更高的投资回报率。通常来说，股票的可交易性较好，特别是一些大公司所发行的股票拥有很高的流动性，它们实际上能等同于现金。事实上，在 2007 ~ 2008 年所经历的股市暴跌之前，投资股票甚至可以得到与投资房产相当的年度收益率。很明显，经历这次全球金融危机（GFC）与普通股综合指数（All Ordinaries Index）暴跌将近 47% 之后，这个收益率也已随之改变。尽管股票市场正在反弹，不过依然有很长的一段路要走。房地产市场几乎正处于其发展周期的顶峰。因此，尽管我们承认这两种投资方式都可能获得较好的资本增值，我依然更看好房地产投资。为什么呢？

这种差异体现在资金的“杠杆作用”上。你仅仅只需动用房价 10% 的资金，就可以购买到这处房产，因为对银行来说，房产代表一种可以接受的抵押品。对股票而言，大多数银行只允许发放股票市值 50% ~ 60% 的贷款。

举例说明如下：假设比尔（Bill）与特德（Ted）每人都拥有 4 万澳元的现金，比尔将这笔现金投资一套房产，而特德将其资金用来投资股票。

假设到第一年末，比尔的房产升值 9.8%，而特德的股票价值上涨 12.6%，哪种方式是更好的投资呢？

比尔的房产	特德的股票
初始投资 4 万澳元	初始投资 4 万澳元
银行贷款 90% 36 万澳元	银行贷款 60% 6 万澳元
$40 \text{ 万} \times 9.8\%$ 资本增长	$10 \text{ 万} \times 12.6\%$ 资本增长
回报 39200 澳元	回报 12600 澳元

比尔在房产上的投资回报比特德在股票上的投资回报高出 3 倍还多。比尔的资产净值从 4 万澳元上涨至 7.92 万澳元（43.92 万 - 36 万）。这个投资回报率几乎将近 100%。而特德的资产净值从 4 万澳元上升至 5.26 万澳元（11.26 万 - 6 万），投资回报率仅为 32%。

即使股票市值“增长率”能够翻番，投资房产依然能够获得比投资股票高出两倍的实际资本净值，这就是因为其具有的高投资杠杆能力。

同样，房产的可靠性也将发挥作用。当银行对股票投资进行贷款时，如果股票价格下跌，他们常常保留追加保证金的权力（追加保证金是要求你提供补充资金以保持约定的贷款与安全估值比率。如果你股票投资的 50% 来自银行贷款，当这些股票的市值下跌时，那么你必须提前偿还部分贷款，以使未偿贷款金额依然只占你这些股票当时市值的 50%）。这是非常可怕的，因为有些银行仅给你两到三天的时间来追加保证金，如果你的股票市值每天都在下跌，那么你必须每天都进行追加补仓。



而对于投资房产来说，即便房地产市场低迷，银行对这种 3 ~ 5 年期贷款也没有追加保证金的要求。因此，即使由于房地产市场短期出现低迷与波动，我们也没有出售房产归还贷款的风险。

商业地产又如何呢

商业地产包括所有从事零售、办公、工业生产、娱乐或医院等的土地及地上的建筑物，几乎涵盖从街边小店到诸如西田中心（Westfield Centre）这样的大型场所。如上所述，住宅地产价值有望保持良好的上升势头，而工商业地产的升值前景往往存在诸多不确定性因素，这一点通常我们可以从银行的贷款规模上略见一斑。此外，由于住房租赁需求持续增长，投资于住宅地产，你尽可以做一个相对“消极”的投资者；对商业地产而言，你可能就无法如此轻松。

当你购买了一处商业地产，你实际上是购买了该处土地、建筑物以及该建筑物在市场上享有的商誉。如果该地产是用来出租的，通常来说其购买价格基于租金回报率，这种租金回报率往往与该建筑物的重置价格相去甚远。例如，我的一位朋友曾经开发土地来经营“大公鸡”快餐连锁店（Big Rooster，现在更名为“红公鸡”Red Rooster），他以 8 万澳元的价格买下那块土地，又花费大约 10 万澳元的建造费用配备了停车场与相应的景观设施，等等。随后，他以每年 4 万 ~ 4.5 万澳元的价格把这块房产出租给“大公鸡”（Big Rooster），直至后来出售，资金回报率约为 10%。这应该算是一次很好的商业房产开发经历了。

关键在于，购买“红公鸡”的投资者因它拥有的商誉而额外支付了 20 万澳元，事实上这是为了“红公鸡”长期持续成功经营所支付的代价。但

A 部分 起始点

是，如果“红公鸡”在租期结束之际选择离开的话，你将会面临只有一堆建筑物“空壳”的尴尬境地，资金回收量还不到重置成本的一半。因此，如果这些建筑是为特定的快餐连锁店建造的，将极大地限制你招揽新租户的能力。

从全球金融危机爆发以来，类似的恐怖故事不断上演。例如，有人举债投资的一些公司目前已不复存在，像西点公司（Westpoint）、木材公司（Timbercorp），大南方公司（Great Southern）与风暴金融公司（Storm Financial）公司，等等，成千上万的投资者因此损失惨重。

来自银行追加保证金的电话也不仅仅限于这些已经破产的公司，它们还波及到很多“蓝筹股”，这些公司的股票也严重缩水。银行会通知贷款客户、投资者必须在 2 ~ 3 天内准备好保证金“补仓”。在许多情形下，银行会出售其股票，并催促投资者来补缴其未偿还债务。结果往往是许多投资者不得不抛售其他资产，甚至不得不出售自己的住房。在我看来，保证金贷款用于投资股票而期望获利的做法具有很高的风险，特别是在你没有足够的现金来补缴所需保证金的情况下更是如此。

我记得曾有一个投资者告诉我说，他找到了一个近乎完美的方法来积累财富。他购置了成片的土地，并把它们以 10% 的投资回报率出租给几个刚刚起步的木材加工公司（Timbercorp 与 Great Southern）。他说，以 80 万澳元购置这些资产，以 10% 的回报率出租，再也找不到一个比这个更好的投资方式了。我给他讲述了“红公鸡”的故事，并告诉他那宗地产是如何买下的，众多店铺是如何关门的。因此，把所有的鸡蛋放进同一个篮子里的做法非常不明智，尤其是投资到那些主要依赖税收优惠而建立起来的公司，这些公司本身的抗风险能力就很弱。在 2009 年初，木材公司（Timbercorp）与大南方公司（Great Southern）破产了，



因此他们不再支付租金，留给投资者的只是一大片长了几株小树的空地。在这种情况下，因为这片土地无法带来任何收入，实际上已经算是“负资产”了。重新清理该地块以到达再次出租的条件将花费 10 万澳元，同时，未来该地块的用途还得再次得到行政当局的审批，并有可能被重新分区。

商业的特点就是起起落落，这不仅反映在地域层面。你可以仔细考察一下周边区域零售业的变动情况。在过去的 20 ~ 30 年间，我们发现各处不断涌现出大量的区域性购物中心，它们把许多的街边小店与社区购物中心挤出市场。这些区域性购物中心通常配备大量的娱乐休闲设施，你可以整天都呆在里面，时不时地产生一些冲动性消费。随着 24 小时购物店的出现，这些购物中心、加油站或便利店完全占据零售市场仅仅是时间的问题。

我并不是说所有的商场都不值得投资，而是指你应该把这类投资交给专家或者大公司。世界上一些规模很大、经营很好的公司在这方面都做得很好。即便如此，它们在全球金融危机的时候也挨了一段“苦日子”。

就办公楼而言，情况大致也是如此。办公楼租户同样变动频繁，而且办公楼建筑设施寿命很短，需要耗费成本不断更新，或者增加配套设施以吸引租户。如果遇上经济不景气时期，你还得承受租客减少的风险。条件较好的办公楼当然会收到较高的租金，但这动辄需要 1000 万澳元以上的投资，普通投资者无法轻易承担如此庞大的启动资金。

澳大利亚的银行一般都会对商业地产与住宅地产区别对待。我自己也持有一个较大规模的商业地产组合，不过我需要雇佣专业的管理人员来经营。在全球金融危机期间，银行审核我的债务水平时，他们对我的住宅地产投资组合没有多少担心，但要求我对所持有的商业地产组合的价值进行

重估，并且要求我将贷款价值比按新的估价额调低到 70% 的水平。

再次声明，我并不是说商业地产就不是一个好的投资类型，不过它只适宜少数专业投资者。如果你非常渴望涉足其中，你可以投资到房地产信托基金，这些基金能把投资分散到许多商业地产之中，这样就能分散因租客减少而带来的风险。然而，尽管商业地产有时能为你提供合理的收入基础，但它并不是让你资本增值的最佳选择，也无法让你通过建立投资组合来重复自己的成功经历。

住宅投资的未来呢

值得庆幸的是，每个人都需要居住空间，即使是当今最先进的科技也不能提供另外一种“居住”方式（事实上，从外部中等密度城市区到高密度城市区，住宅仍然是标准化的）。由于当前澳大利亚的人口增长率创历史新高，因此可以肯定住房市场长期仍会维持高速增长的态势。同时，我们社会已逐渐步入“老龄化”时代，新的移民将不断涌入。实际上，现在我们不但缺少住宅，而且在未来的二三十年间还需要更多的家庭，以应对“婴儿潮”期间出生的人群即将退休所造成的劳动力短缺问题。

我们不是已经在投资住宅房产了吗

我喜欢住宅房地产的一点，就是该类地产的总体数量是广为人知的。对金融和银行业而言，杠杆投资和杠杆比例这些词汇可能并不让人舒服，

不过他们对于这一产业还是有一些经验的，特别是如果他们自己也拥有住房时更是如此。即使你是首次涉足这种有风险的投资，这一点看起来还是让人放心的，至少你明白应该如何选择并购买一套住宅。抱歉，实情是大家经常会做出一些糟糕的决策！

这种情况与你开始喜欢滑雪时有点像。如果你从未滑过雪，这确实是一项非常棒的运动方式。如果你有机会的话，我建议你不妨一试。当我还是一个小孩的时候，我就学会了一些基本的滑雪技能。后来我练习了好几年的水上冲浪，在大约 10 年之前，我想再次捡起那些滑雪的技巧。现在我每年都要到维多利亚（Victoria）或新南威尔士（New South Wales）的滑雪场去滑雪，每次我都不断提醒自己两件事情：



你的理智与情感分别向你传达
两种相互冲突的指令。

1. 滑雪与水上冲浪看起来似乎很像，但是如果你真的用水上冲浪的姿势来滑雪的话，那你最后肯定会摔得仰面朝天（或者更惨）。这两种看上去相似的运动刚开始可能让你信心满满，但这也会让你忽略这两项运动所需要的原理与技巧其实是截然不同的。

2. 你的理智与情感分别向你传达两种相互冲突的指令：如果你在做一件你“觉得”冒险的事情，那么情感就占据上风。当你站在山峰顶上盘算着如何下滑时，所有的理智、科学知识以及滑雪教练的话都在告诉你，一路上控制好自己。在下滑过程中，你的身体应该向前倾斜，并把全身重心放在你的滑雪板上。同时，情感告诉你：你应该尽可能让你的臀部放低并接近地面！“跟着理智走”说起来很容易，我不得不承认，当我作为一个新手第一次滑雪的时候，即使以每小时 30 ~ 40 公里的速度滑雪，我还是无法控制自己的身体。确实，谨慎地靠住滑雪板并贴住地面的冲动一直十分强烈。因此，你能够看到我与其他许多其他的滑雪者一样，在坡上身体失控，最后一屁股摔在雪地里。这时候，我们是让情感（而不是什么理智与科学）为我们做决定。

这就是大多数人在房产上进行投资的理念。他们依赖于自己的经验（大部分都是感性的经验）来选择自己的住宅，同时尝试以相同的理念进行房产投资。当理智与科学被他们抛向九霄云外时，资本增长的机会也就不复存在了。

同时，很抱歉我这样说，中国投资者无法通过这一测试。大多数中国投资者运用在北京、上海或广州购买 50 ~ 100 平方米住宅的经验到澳大利亚投资，或者仅仅因为这套 55 平方米的公寓靠近市中心就进行投资。说实话，你不可能犯比这个更大的错误了。如果你希望出售，你必须卖给澳大利亚人，而他们永远也不会买来居住。

那么，我们该使用哪些正确的准则呢？

选择一个家

当我们在某处选择住所时，我们会自然而然地按照自己的情感、直觉与生活方式来进行判断，这显然因为我们是在选择自己的“家”。当我们与家人看过许多其他的住宅后，可能仍然在心底对所寻找的“家”到底如何还没有什么清晰的想法，但当我们踏入某个地方后，突然发现我们对它好像一见钟情，这就是我们理想中的地方（或者只要稍作修葺，就会让人很满意）。

我在购买我过去所住的那栋住宅时，就有同样的经历。当时，未婚妻与我已经寻觅了数月，但还是没有找到我们相中的住宅，因为我们特别注重的是我们理想中的“家”应该占地开阔，并临水而建。在一个周六的下午，当时正下着雨，我开车前去察看估计已经是看过的第20处住宅了。当我停好车走过去的时候，我一眼就发现这正是我想要的。刚刚跨过前门，我就报出了我心目中的价格（甚至还没有与我的未婚妻商量）。这是一个颇具风险的决定，所幸当我们第二天早上再次开车到那里时，我的未婚妻也有同样的感觉。当然，最后我们还是仔细查看了该住宅一番，甚至包括橱柜、开关以及地毯。

后来，当我们购下该住宅后，我们把老房子拆掉并在原地重新建起了新房。首先我必须承认，在这套住宅上，按投资的观点看属于过分投资，即便如此，我们都感到买下这处住宅并重新建一个“家”真的很值！如果你在你自己的房子里感觉很幸福，那本身就是一件让人快乐的事。你需要在你住的地方彻底感觉到“惬意自在”，这与你的办公室以及任何其他地方都是截然不同的。

不过，从资本增长的角度来看，这可不是一种投资住宅的理想方式。

选择一宗投资性房产……不

我经常遇到一些人在我面前夸夸其谈，宣称他们已经开始“积累财富”，并激动地说，因为他们利用了“负杠杆比例”等等，等等，已经投资了一处房产。看起来他们好像是中了彩票一样高兴，并且很乐意把自己的投资故事与我分享。

他们事先咨询了客户经理以及银行经理，得到了他们的建议与指点，随即开始寻找自己的投资目标。首先，他们打电话给当地的房产经纪人（因为他们毕竟曾经通过这些经纪人购下了自己的住宅，在随后的那些年中，他们之间的关系还很不错）。然而你能相信这些故事吗？最值得投资的房产正好刚刚入市（甚至就在你家的旁边）！比如，一位名叫 Reid 的老太太正准备出售她的房子，她打算搬到一个乡村去过退休生活，并已经签署了一份购房合同。那是一座大房子，但是她已经无法照料。这真是一笔划算的交易（她只出价 50 万澳元，而且我敢肯定，如果你用现金付款的话，你可以以 47.5 万澳元的价格拿下……）。

我们夫妻俩刚开始都不相信他们的运气。他们曾经千余次地驾车经过 Reid 老太太的家，每次经过都很羡慕这套房子。而现在他们不仅有机会买下它，而且还能以低于报价 2.5 万澳元的价格买下！就在短短的 30 天内，他们有了一套投资性房产……

为什么他们相中了这幢房子呢？因为这很理想：在我们每天下班开车回家的路上，我们都会经过它！

听起来这是否是一个苍白无力的理由呢？的确如此，如果你的目标是积累财富的话（实际上，我们夫妻俩也经常打破本书所提供的投资原则）。



人们是否确实照此行事？看起来真有其事，在澳大利亚拥有投资性住房的群体中，有 26% 的投资者选择的房产就在自己住宅所在的街区。

选择一种促进资本增值的房产

这里，我们应当从理智和科学的角度进行分析。当我们计划投资住宅房地产以求资产增值时，我们必须问自己以下 3 个问题：

1. 为充分利用现有的现金资源，并在最短的时间内建立自己的房产投资组合，应该如何选择**投资结构**？
2. 哪种类型的房产能让我的资产增值最快？
3. 什么区位的房产能让我的资产增值最快？

不幸的是，大多数中国人在投资澳大利亚房产时，并没有问过自己上述任何一个问题，更不用说 3 个。这就是为什么 97% 的投资者无法使他们的资产得到最大化的增值。

这里还有一个统计数据：只有不到 15% 的房产投资者购置了一套以上的房产。然而，仅仅投资一套房产不可能让你富有。你需要考虑在未来 10 年配置一个拥有 5 或 6 套房产的投资组合。好消息是，这样的投资组合能让你迅速成为最成功的投资者之一（应该排名在全澳洲的 1% 之内），你会因此而获得资产安全与财务自由。

因此，现在是提出并回答以上 3 个重要问题的时候了。

我们会在第三章开始讨论投资结构问题。

第三章 促进资本增长的 投资结构

为积累更多的财富，你需要：

- ◇ 建立一个投资结构
- ◇ 获得资产
- ◇ 实现财富增长
- ◇ 复制上述过程，建立投资组合

你为什么需要建立一种“投资结构”呢？因为你的投资活动中包含着许多不同的要素。你需要考虑土地、建筑物、股票、贷款、税收与税收优惠、租赁收入与支出，还有时间。所有这些要素的组合与平衡需要恰到好处，以加速建立你的投资组合与实现资本增长最大化。同时，这些都需要你不断地付诸行动。如果你能够搭配出这样的最佳组合，并按一种

简明的模式予以实施，那么你就能够获得预期的结果，从而避免顾此失彼、手忙脚乱。

而且你还能“复制”这种策略，不必每次都去重新思考这个操作模式。请记住：1套房产不会让你变得富有。你需要把在这套房产上获得的净值增长拿出来再次投资到第2、3、4……套房产，当房产投资组合中的每套房产都能获得复利增长，那将是激动人心的时刻！

通过投资房产来积累财富，类似于通过哑铃来锻炼你的肌肉。

锻炼你的肌肉也有许多不同的方法，哑铃仅仅是用来锻炼肌肉的工具之一（有些人似乎认为只要拥有哑铃就对自己有好处，而真正的关键是你应该去使用并且懂得如何使用它）。使用技巧当然很重要。你应该选择一个你力所能及的重量，并按正确的方法抬举，以伸展并锻炼某块肌肉。长此以往，随着你力量的增大，你就能逐渐举起更重的哑铃。



合理的饮食对促进你的锻炼也至关重要。你应该保证基本的糖类能量

供给，减少摄入脂肪，并增加吸收蛋白质，以促进某块肌肉的增长。

最后，适当的休息也很重要。其实，肌肉只有通过先紧张用力、后放松休息的过程才能得以增强。

采用以上方法并每天锻炼，并持续一周到两周的时间，这样就会形成长期有效的锻炼模式。

让我们回到财富增长这个主题

对财富增长有效的模式同样包括类似的要素：

财富增长的途径：对房地产来说，就是选择住宅房产。土地是财富增长的“媒介”，而建筑物只会带来租金收入。

为了更快地实现财富积累的目标，需要某种“技巧”来最大化发挥此“媒介”的功效。你需要选择一种合适的“媒介”，即在正确的区位选择正确的房产。同时，你需要在开始及随后的每个阶段都充分地利用你的财务能力，即一般支付能力的底线。对普通人来说，他们都还买得起第一套房产。随后伴随着资产的增长，你可以尝试建立房产投资组合，拥有更多的房产，而不是选择那些价格昂贵的房产。

不断为你的投资“加油”：一旦你拥有“最低标准”的可用资产与收入时，你就能从别的地方融资。通过选择合适的房产与合适的借款人，你可以获得多达住宅价格 70% ~ 80% 的贷款。因此，你只投入了 20% ~ 30% 的资本，就可驱动 100% 的资本促进资产增长。这就是投资杠杆作用的魅力所在。

为了达到这个目的，在不耗尽自有资金的情况下，你需要从你的投资房产上获取收益并支付贷款的利息。你能有效地抵偿所有费用，除贷款利



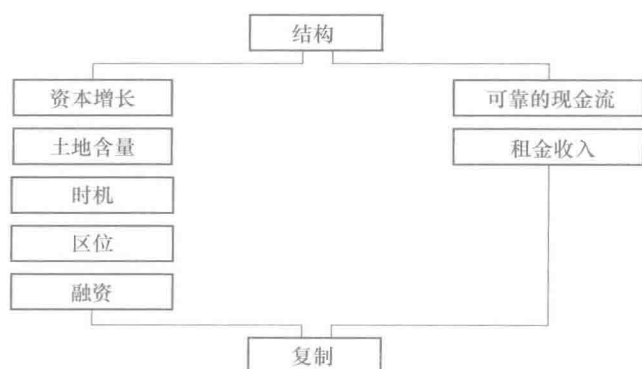
息外，还包括维护费、各种杂费，等等。只要你支付得起所有这些成本，你的现金流将不受影响，这样你也不会遭遇到财务上的困境。换句话说，你把事情都料理得当，并且还能赚取一些收入，而不会失去什么。

同时，如果你的投资正确，通过吸纳更多租户实现租金上涨，收入将随时间增长，这就是说，你将拥有不断增长的收入源。

与此同时，你需要让你的投资进行休养生息。经过一段时间，你的房产（特别是土地部分）将会增值，而你的贷款依然保持不变，那么你的**资本净值**就增加了。当你的资本增值达到 10% ~ 15% 的时候，你就可以利用这份额外资本净值来帮助自己购买第二套房产，然后依此类推……运用同样的模式，无须动用你现有的收入与其他资产，就可以购置更多的房产。

10 年后，你将能利用这种方式建立一个包括比方说 6 套房产的投资组合。如果它们能实现足够的资本增长（请记住，房产价格一般在一个世纪内每隔 8 ~ 10 年翻一番），你只需出售其中的一套或两套房产来降低整个投资组合的负债水平，这样的话，你将在投资组合剩余的房产中拥有较大的资产净值，再加上源源不断的租金收入。

整个投资结构如下图所示：



如果你觉得所有的一切似乎美好得不够真实，那么我可以肯定地告诉你：这是可能的。我将告诉你如何达到这样的目的。

案例分析：麦当劳餐厅

麦当劳餐厅是我最喜欢引用的基于投资房产而成功的案例之一。

雷·克罗克在 1954 ~ 1955 年期间建立麦当劳特许经营制时，麦当劳的菜单上仅有 9 种花样。然而，该餐厅为他们能够在 60 秒内提供并出售一个 16 美分的汉堡而自豪。到上世纪 50 年代末，美国范围内已经开设了超过 80 家麦当劳餐厅，每家餐厅需要支付 900 美元购买特许经营权，同时特许经营人还得按投资规模支付给雷·克罗克一定的金额作为管理特许经营费。不幸的是，仅仅依赖有限的资本不能维持长期巨大的业务增长，因此，在上世纪 50 年代后期，有限的资本增长差点让麦当劳餐厅不堪重负，濒临破产。

那么，到底是什么因素促成麦当劳成为 20 世纪杰出的商业传奇之一呢？答案是它在房产方面的结构化投资。麦当劳公司买下了其所有餐厅的房产，并把它们出租给那些特许经营人，同时还亲自参与某些餐厅的管理。在随后的几十年里，雄厚的房地产基础为全球范围内所兴建的数以千计的餐厅提供了资金支持。如今，正因为对餐厅的现金流结构进行了重新组合，并以其购置房产，并适应不断增长的租赁需求（通过成功推广特许经营）而产生可观的租金收入。刚开始，他们也是以很少或近乎为零的资金起步。

这就非常类似于我们的投资结构所起的作用，把房产出租给乐意承租的租户（以租户能支付得起的租金水平），获得资金来构建房地产投资组合，从而实现持久的资本增长。

因此，你可能会问，为什么其他追随麦当劳的公司无法在竞争中获胜？答案就是房地产。当麦当劳在澳大利亚开始购入房地产时，他们很聪明地购入 4000 平方米的土地，并建造了 2000 ~ 2500 平方米的餐厅。在上世纪 80 年代，随着人们需求变化，麦当劳增加了“汽车穿梭”（Drive Thru）餐

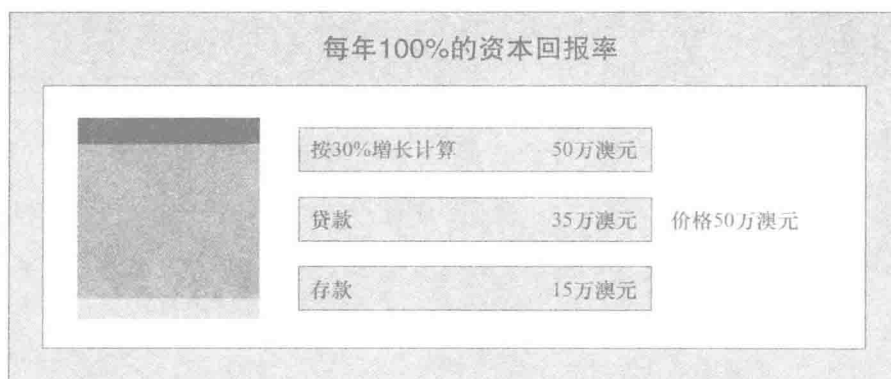


厅,使销售额增加了50%。随后在21世纪早期,增加了麦咖啡(McCafe),销售额进一步增加了40%。所有这些都在同一块土地上经营。其他快餐连锁店从来没有理解麦当劳成功的秘密在于土地,同时运用了复合增长的原理。

投资结构作用机制

杠杆投资

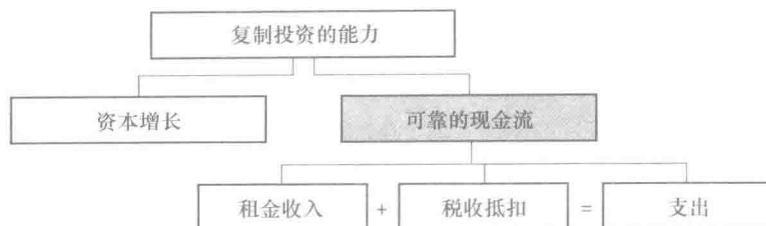
你可以从外部借到房产投资资金的70%,加上自己所提供的30%的资产净值,只要这处房产升值30%,你就可以获得100%的投资回报率,而且年年如此。



30%的资产增值部分可以作为你的现金存款。

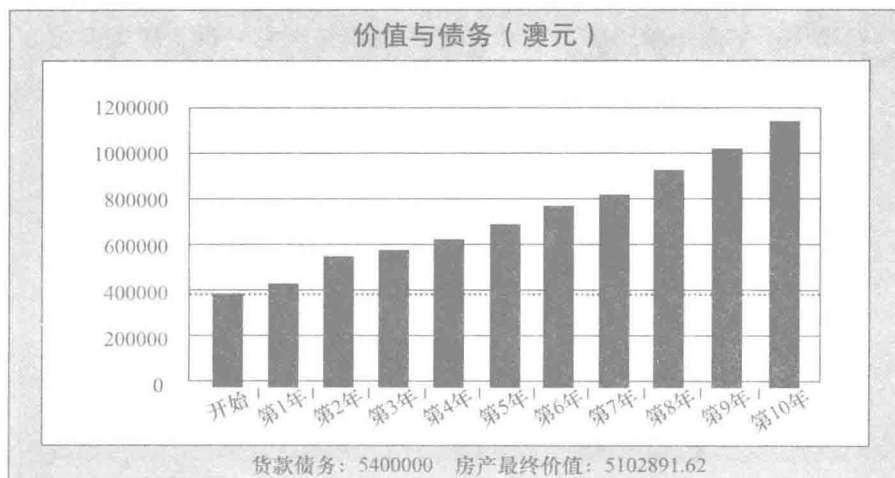
现金流管理

但是,如果这样操作的话,贷款利息和其他成本如何解决呢?是否它们会抹掉100%投资回报率的一部分?不会,这时你就应该考虑投资结构了。这一点牵涉到现金流管理,它是所有商业得以成功的基础。



资产净值增长

你需要有 20% ~ 30% 的资本净值增长率来让你得到 20% 的资产净值；
然后在你的下一宗投资中重复这一策略，然后不断重复、再重复。



如果到时候你觉得你所欠下的债务压力巨大，也不用恐慌，我随后会解决这个问题。

财富积累起始点

现在你就可以开始积累自己的财富，如果你拥有：

◇ 每年大约 50 万人民币总收入

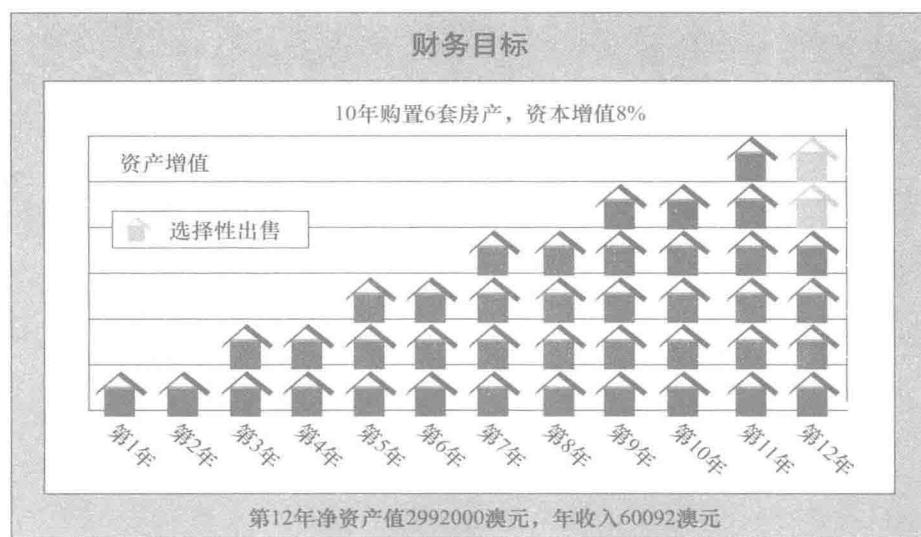
◇ 75万人民币可用资产净值（自有住房或其他资产），或者现金存款（尽管还有许多其他办法来筹集到这笔资金）。

不要忘记，事实上你不必支出你所有的收入。这仅仅表示你有能力偿还贷款，两个标准任选其一，资产净值是其中之一，银行或其他金融机构凭此发放贷款给你用于房产投资。

资本复合增长的威力

如果你手中有一枚1美分硬币，它的价值每天翻一番，那么要过多久才能让它变成100万美元呢？答案是：仅仅只需要27天。看起来很神奇，对不对？这就是资本复合增长的魔力：从增长到再增长，循环往复下去。

下图将向你表明，如何从最低的起点开始，逐渐体会到这种复合增长的威力。

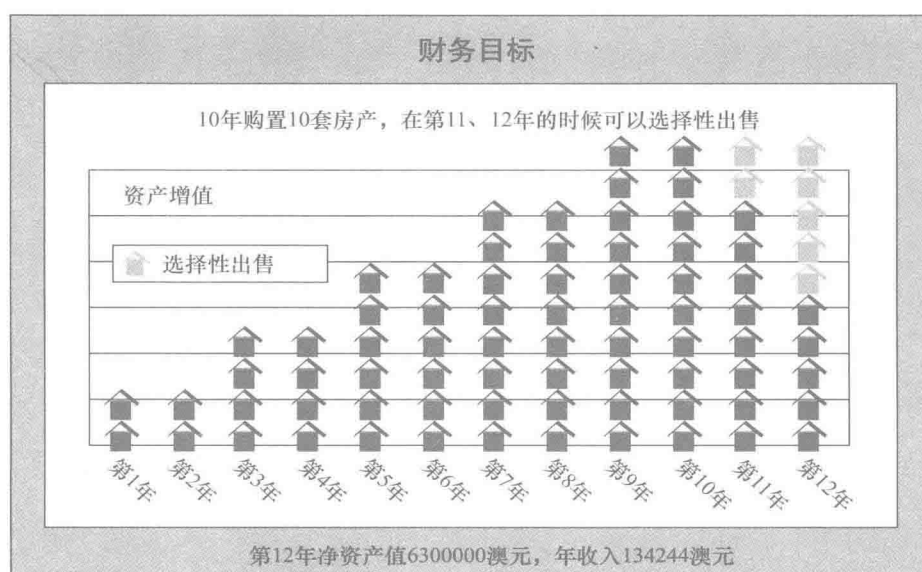


复制结构

你能达到什么样的财富层次

这里有一个把相同投资结构用得更加大胆的例子。我无法告诉你，你的目标或承诺到底如何，或者你的潜力到底有多大，所有的一切都取决于你自己。

我最好的建议就是设定远大目标，从小做起。



经过12年以上指导投资者的经历，目前我的许多客户拥有6、8、10套房产，甚至更多。有些客户的房产多达15~20套。他们都是从“小”起步，并不断扩大投资规模。随着他们房产的升值以及收入的增长，他们可以不断复制该投资过程，从而获得复利增长。通过运用这种投资模式，他们中的许多人现在已经是百万富翁，甚至是千万富翁。

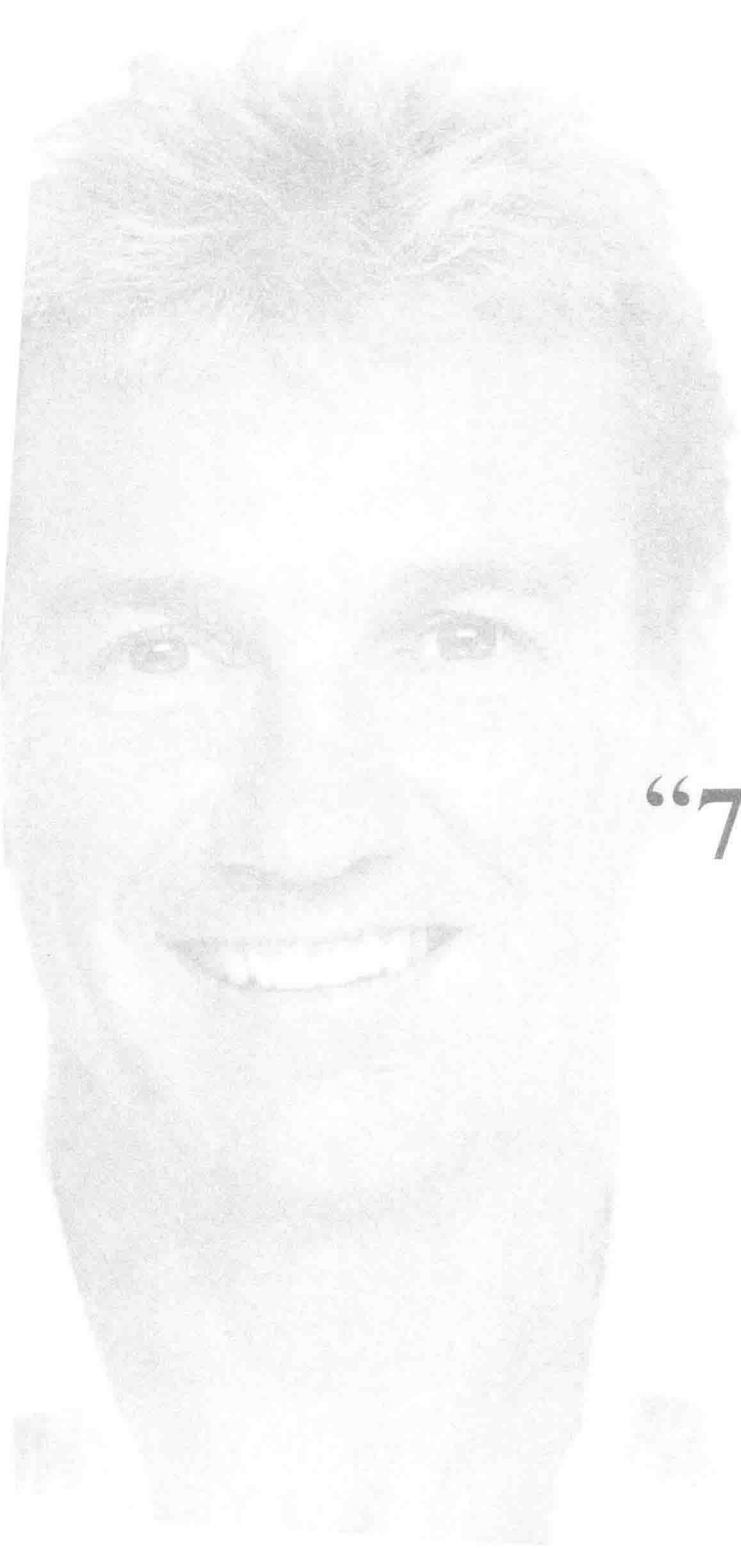


如何才能让你的投资结构发挥作用

在前面我们已经讨论了这些关键因素，现在特地把它们列举出来，有如下 7 个基本的步骤来让你积累财富：

1. 购买土地以获取资本增长。
2. 最优化你的收入。
3. 优化结构以实现财富最大化。
4. 利用融资来积累财富。
5. 瞄准可支付能力。
6. 让时间为你工作。
7. 做到最好。

在本书 B 部分，我将依次详尽分析这 7 个步骤。



B 部分

获取财富

“7 步” 为盈

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:<https://www.7help.net>

第四章

购买土地以获取资本增长

在中国和澳大利亚购买房地产的显著差异在于土地。即在澳大利亚你能够实质性地获得土地所有权，而在中国只能拥有 40 ~ 70 年的使用权。

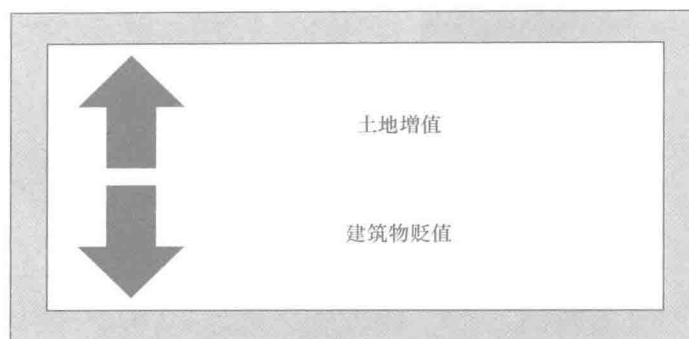
在与中国的投资者进行交流的过程中，他们对房地产的兴趣主要集中于购买公寓住宅。但这类住宅无法让他们获得土地所有权，只能令其拥有一套 100 平方米的建筑物（不断老化、折旧），这还可能是在相对较小的地块上开发的 500 ~ 1000 个公寓中的一部分。

大多数澳大利亚人居住在独幢别墅中，这些住宅平均占地面积为 471 平方米，他们拥有土地所有权，经批准后可以 在土地上按其所好建设任何规模的住宅。其后，他们也可以进行改建、扩建。在我的印象中，永远拥有土地使用权可能



是世界上最棒的投资。实际上，如果你拥有土地所有权，你的子孙或指定的遗产受益人在你去世后也可以继承这块土地，同时在澳大利亚的大多数地方不需要支付遗产税。

请你读完本书后只记住一点，那就是：土地升值，而建筑物贬值。

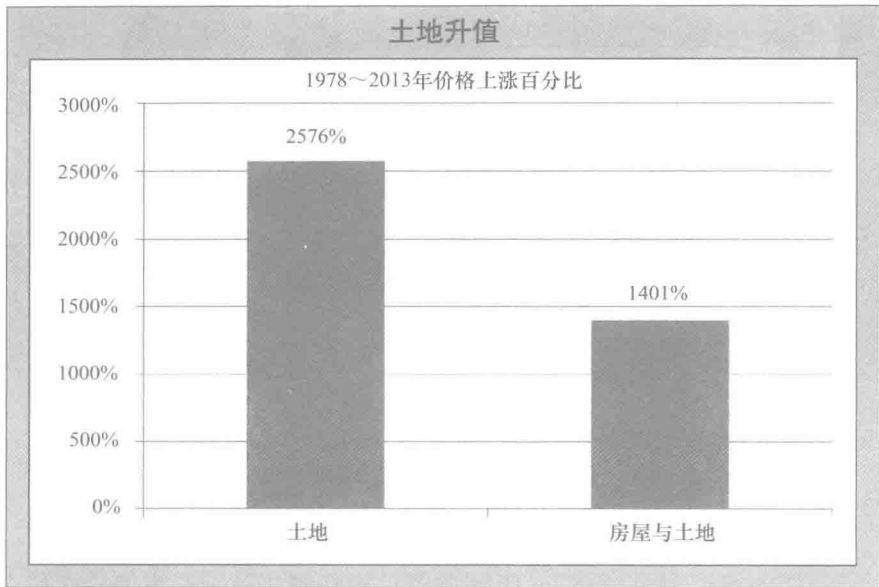


这一切都是由供给与需求决定的。显然，土地是供给很有限的一种商品，伴随着人口增长，市场对它的需求是持续增长的。“砖块、水泥和灰浆”的价格与通货膨胀及劳动力成本相联系，它们的价格确实也在提高，但由于其供给受到的限制较少，建筑物可以被轻易拆除重建（有时甚至在它们自然坍塌之前）。

如果你把在 30 ~ 40 年间房地产价格增长额中的土地价值增长部分剥离出来，你就会发现，实际上土地价值的增长率差不多是房屋价值增长率的两倍。考虑到复合增长的效果，在任何的一个 10 年期，土地资本的增值将达到 10% ~ 15%（根据地段不同而稍有差异）。建筑物部分其实是在贬值，因而拉低了整个房产投资的价值（尽管通货膨胀有时候还掩盖了这种乏力的资本增长。在上世纪 70 年代，基本上所有商品的价格每年都上涨 10% ~ 15%。而上世纪 90 年代的通货膨胀率较低，从而可以看出资本的实际增长率）。

B 部分 获取财富“7 步”为盈

举例来看，下图显示了在过去的 30 年间，布里斯班市内住宅地产的增长率。从增长率的角度来说，这难道不是一个很惊人的增长吗！但是，我们最初的投资资金是有限的，不能仅仅购买土地来进行投资，我们需要某种媒介可以为我们带来收入，以抵偿债务。这个媒介就是可以出租的房产。由于土地升值才是房产升值真正的原因，那么我们就需要确保在购入的项目中，土地价值占总价值的比例尽可能的高，并且具有可以出租的房产。



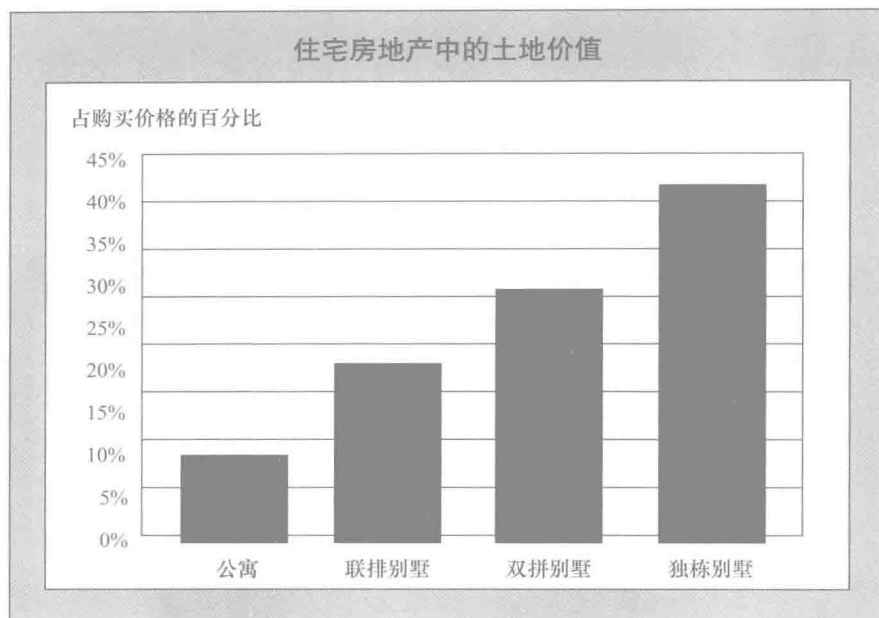
资料来源：澳洲统计局（基于布里斯班市的增长）

为获取真正的资本增长，让你能在 5 ~ 10 年间构建自己的投资组合，你需要购入土地价值至少占总价值 30% 的房产（我通常会寻找那些土地价值占比超过 40% 的房产）。双拼别墅与独栋别墅都属于能带来有效资本增长的房产（因为其土地价值部分占比超过 30%），在中央商务区（CBD）半径 7 公里范围内的联排别墅也可以纳入这一范畴（买入前，务必仔细核



查一下)。

那些成熟的郊区独栋别墅拥有最高的土地价值比例，因而总是能给你带来最快的资本增长。



高层公寓的土地价值构成

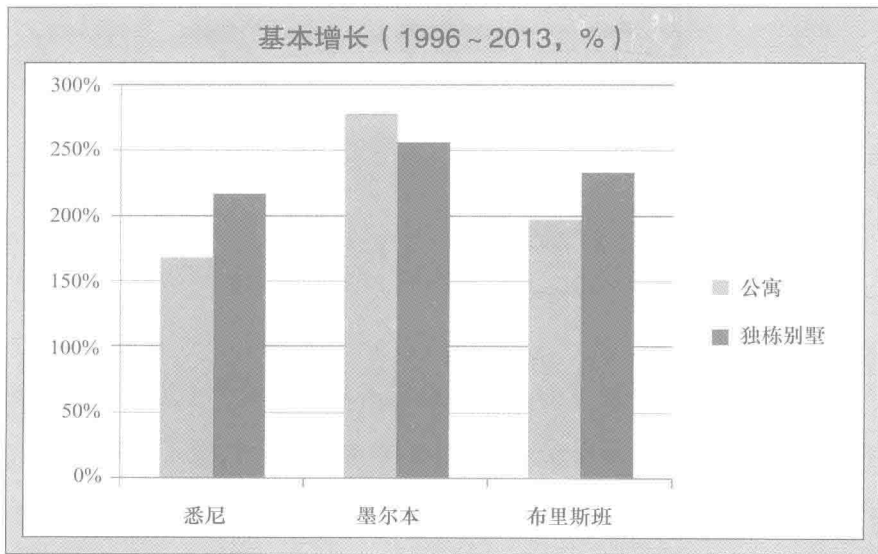
我再次强调，为了在 5 ~ 10 年的时期内获得实际的资本增长，你需要购入土地价值至少占房产总价值 30% 的房产。对大多数的高层公寓来说，如果你能找到土地价值占总成交价 10% ~ 15% 的房产，那已经是非常幸运的了。

例如，你购入了一套公寓房产进行 10 ~ 20 年的投资，如同 34% 的房产投资者所做的一样，其土地价值与房屋建筑的价值之比或许就是 10 : 90。因为土地升值，而建筑物贬值，待到 5 ~ 10 年过去后，你最后

B 部分 获取财富“7 步”为盈

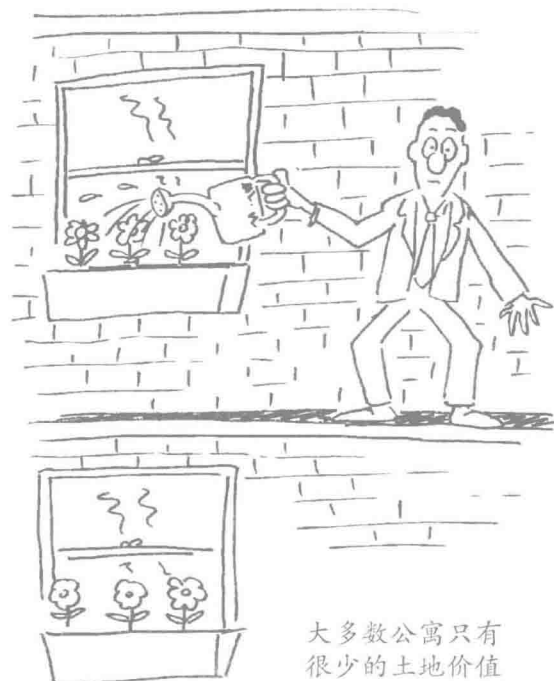
只能得到非常有限的资本增值（扣除通货膨胀率之后）。这并不是构建房产投资组合的正确方式。

我必须告诉你，统计数据并不支持我的观点。在过去的 20 年间，悉尼、墨尔本与布里斯班市独栋别墅的价值中位数的年平均增长率为 8.26% ~ 9.44%，而高层公寓价值的年平均增长率也有 7.58% ~ 9.13%。看上去也不错，是吗？



资料来源：澳洲房产研究所

你应该去看看这些数据背后意味着什么。大部分已经出售的公寓都是竣工不久的房产，因此这个所谓的中位数主要是根据最新的价格推算的。如果你以一套 20 年前购买的公寓价值的年实际增长率进行计算（同样也可以比较 20 年前购买的独栋别墅），你会发现其年增长率平均只有 4% ~ 6%。这些统计数据相当于比较了橙子与柠檬，结论是似乎柠檬的表现得更好。



大多数公寓只有
很少的土地价值

而事实是，一套一居室的公寓可能最不适合投资了（尤其是面积小于50平方米的公寓）。因为其资本增长非常有限（不含土地），而且其投资杠杆作用也很小。在大城市投资一套标准大小的独栋别墅，你可以获得房产总价70%~80%的贷款，若投资一个公寓（尤其是高层公寓），只能获得总价60%~70%的贷款。实际上，抵押贷款方要求这类公寓的实际使用面积须达到50平方米（有些大城市的一些地区为40平方米），因为只有至少这样的房产才能作为合格的贷款抵押物。

请忘记那些广告宣传吧。长期来看，在悉尼和墨尔本的中央商务区投资公寓的购房者中有80%最终亏损，从而导致投资计划落空。为什么？是因为只有20%的购房者买房是自住需求，剩下的都是投机者，他们对影响市场供求的真实因素缺乏理智的认识。

B 部分 获取财富“捷径”为盈

对，你可能经常遇到有人建议你购买公寓，而不去购买土地。他们声称，你将承担土地税，租户也不会为你整理草坪，与独栋别墅相比，公寓更容易找到租户。

大多数中国投资者在澳大利亚购买了哪类住宅？公寓。正如我前面所提及的，中国投资者多数购买 50 平方米左右的公寓住宅。从澳大利亚的历史来看，这可能是你能够找到的最差的房地产投资类型之一。

机敏的开发商和销售代理商在大学、市中心或其他较为吸引人的地点周边经营，这些可能是好地段，然而科学和历史数据并不认为这些公寓是良好的投资类型。科学表明，公寓的土地份额在 5% 上下；历史证明，其价值每年大约增长 3%。尽管开发商提供租赁担保，然而租金增长迟滞，同时投资者还需要考虑扣除担保费或开发商破产风险后的真实租金水平。

仔细看看这层面纱后面还隐藏着什么吧。事实是开发商能从出售高层公寓中赚取相当大的利润，这些公寓只包含象征性的土地价值。当然他们还会忘记告诉你只有土地才能真正升值，这还有什么感到奇怪的吗？！

首府城市	房价中位数（澳元）	土地税（澳元）
悉尼	800000	6308
墨尔本	620000	1075
布里斯班	480000	无
阿德莱德	420000	520
珀斯	532000	255.2
州	门槛标准（澳元）	
新南威尔士	412000	
维多利亚	249999	
昆士兰	599999	
南澳大利亚	316000	
西澳大利亚	300000	

资料来源：昆士兰税务局

至于土地税，确实存在，但并不像上图显示的那样。在各州里，未开发土地的价值只有超过既定的门槛值（各州的计算标准不同）才需要纳税。

在昆士兰州，其门槛值为 60 万澳元。因此，你只须为超过此标准的那部分价值纳税。

一则谨慎的故事

登峰有限公司曾经开发了数以千计的高层公寓，不过他们自己并没有持有多少，因为他们发现这些公寓很容易贬值。

上世纪 80 年代早期，公寓不断贬值，我对此深有体会。我的一位合伙人当时大肆进行收购，以三年前房产价格的 60% ~ 65% 购入 10 多套黄金海岸的公寓。他持有这些公寓达 10 年之久，然后转卖出去。按照他当时购买的价格，年平均增长率为 13.5%。他当时具有资金实力购买大量公寓，向那些急需套现的卖主支付现金。

但事后看来，他换种方式也能够获得同样的资金增长，而不必与那些绝望的卖主纠缠，更不用支付巨额现金，只要按市场价格买入独栋别墅即可。

然而，这个故事真正的意义在于说明公寓会贬值。我的合伙人能够以 35% ~ 40% 的折扣购买这些二手住宅，这与你购买了一辆新宝马敞篷车类似，当驶出汽车展厅时，这辆车就贬值了 20% ~ 30%。

案例分析

昆士兰州黄金海岸的投资故事验证了我最喜欢的这句名言：土地增值，而建筑物贬值。某投资者在 1974 年以 8.7 万澳元的价格买下了一套房产（见下页图），然后在 1995 年以 107.5 万澳元的价格出售。该房产尽管还可以出租，但不久应该会被拆除，这 107.5 万仅仅代表了这块土地的价值。目前

这栋房产的价值超过 800 万澳元，因此，在 1995 年出售虽然也算大赚了一笔，可从当前来看并不是最佳的选择。有些时候，最佳选择就是：不出售！让土地为你升值。



选择房产区位是否很重要

区位对资本增长至关重要。

最近，我在墨尔本开设了一个专门针对高收入人群的财富积累工作坊。开讲前，多达一半的学员确认他们已经开始投资并积累财富了。我就问他们，你们投资的房产是什么样的，在哪里？他们的答案是：一些位于墨尔本市中心或周边住宅区的公寓。我随后又问，这些公寓的土地价值占多大比例？结果所有人都一脸茫然。

这些人有能力也有追求，但却都在他们的居住区附近购买公寓，一个很单纯的理由是便于维护与管理。与前面的经典案例类似：“我每天下班驾



车回家都经过它”。

你必须把准备工作做足，或者是请别人为你做。

案例分析

我的一位好朋友是悉尼某高级酒店的经理，是个非常精明的人。1994 年，他投资堪培拉住宅市场，买下两栋联排别墅。当我问他为什么要投资时，他说是为了得到税收优惠，并且也可以赚到钱。错了。最初投资的 6 万澳元所剩无几时，他的投资实际上已经给他带来损失。1997 ~ 1998 年间，由于政府外迁政策，他投资的那些公寓全都有价无市。当时从堪培拉迁出了大量的人口，在长达 3 ~ 5 年的时间里，他的投资始终处于尴尬的境地。这是一种以错误的方式来构建的房产投资组合。投资前，请做足准备工作！

什么区位能实现最快速的资本增长

关键因素是需求。对住宅房产的需求由以下几个因素决定：

- ◇ 人口
- ◇ 就业
- ◇ 生活方式

这里涉及一些宏观与微观的因素。宏观因素是人口的快速增长，同时就业人口越来越向主要大城市集中。下页的图表预测了未来 50 年主要城市的人口增长，布里斯班市与珀斯市表现得尤为突出。这些城市的产业成熟且日益多样（与某些区域不同，稍后会说明），因而就业机会同样向这些大城市集中。

B 部分 获取财富“7 步”为盈



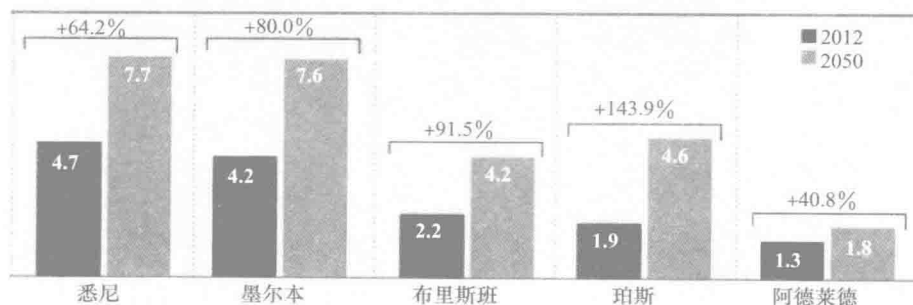
资料来源：澳大利亚统计局 2013 年 12 月

微观因素是包括个人与家庭在内的各类人群决定他们会在哪里居住。在计划构建一个房产投资组合时，我是基于如下的人口统计特征来筹划的。

前文提及世界上没有哪个大城市的人口增长能与中国三大城市相比，北京年增长率 3.8%，上海 3.7%，广州 4.3%。确实，如果我可以获得土地产权，我愿意在这些城市持有房产投资组合。不过，由于其对每个家庭一到两套住宅的限制以及无法真正拥有土地，这样的投资组合并不可行。

人民力量

2050年首府城市人口预测（百万计）



资料来源：澳大利亚统计局

2001 年，澳大利亚平均每个家庭有 2.6 人。根据澳大利亚统计局（Australian Bureau of Statistics, ABS）预测，由于人口老龄化趋势的影响，到 2026 年，澳大利亚的家庭人口平均数将会下降到 2.2 ~ 2.3 人。尽管与 35 年前每户家庭 3.3 人相比出现了巨大的下降，但是要等到每户家庭平均人口达到 1 ~ 1.5 人，以目前的人口下降速度来看，还会经历一段相当长的时间。



生活方式的选择

对于拥有小孩的家庭对居住区域的选择，城市土地研究所鉴别出 6 个主要因素：

- ◇ 学校
- ◇ 家庭安全性
- ◇ 交通
- ◇ 商场

B 部分 获取财富“7 步”为盈

◇ 就业

◇ 娱乐

我所投资的任何一处房产，在 5 公里范围内都有私立学校、商场与便捷的交通。每处房产都处于“安全家庭”的区域，即该区域每个家庭平均人口接近 3 人，而且 70% 的家庭是自住业主，而不是投资者（你可以从澳大利亚统计局发表的统计数据中看到）。这些特征对资本增长有什么好处？当某个居住区的家庭人口规模超过 3 人，并且 70% 的房产是置业自住，那么这些住户（或者来自他们的朋友或家庭）会带来强劲的需求。如果附近还有私立学校，那么他们常常会选择在这里住上 10 ~ 20 年（根据家里孩子年龄的大小而定）。自住业主也会经常对他们的房产进行再投资，与投资者相比，他们更可能会对房屋进行正常的维护和升级改造，这样本区域就会吸引更大的需求和资本。

同时，我们还得把另一个因素纳入分析之中。

基准因素

一套房产的潜在价值即指反映该物业在此区域的最高或最佳的价格，称为“现存资本基准”。

当我选择投资性房产时，会尽量以大大低于此资本基准的价格购买（可能只有一半或三分之一），即以低于周边房屋的价格入手。在某些人看来，我投资的房产可能是“整条街最差的”，不过，这代表着资本具备立即增长的巨大潜力。我会放弃其他一些区位标准，寻找并购买这些房产。

请看下面两栋住房的照片。



邻居的房屋



我的房屋

左边这栋房产的建筑花费超过 30 万澳元，土地价格为 12 万澳元，建成后的房产价值约为 45 万 ~ 50 万澳元（在 2005 年以 76 万澳元出售）。

右边的房屋是我投资的一处房产，当时土地与房屋建筑分别花费 10 万澳元和 10.7 万澳元。

我投资 20.7 万澳元的这套房产的隔壁是一位投资者花费超过 40 万购置的房产。仅仅 18 个月，我持有的这套房产的重估价值就超过了 32 万澳元。

这是多么巨大的资本增值。由于该房屋附近现存的资本基准（该区域最高的房产价格）带动了这套房产的价格，更好的是，我甚至没有在这上面再多花一分钱。第一年，开销只有每周不到 2 澳元，其后产生了正的现金流。这正是我所拥有的房产投资结构的威力所在。

如果你希望获得稳定的资本增长，那么可以在一个已经由自住业主确立了资本基准的区域内投资，在这些区域有些人会以你的投资额两到三倍的价格来购买你的房产。这就意味着你必须做好充分的准备工作，通过互联网查询，或者亲自驾车前去四周考察一番，不过这也正是你进行真正有效的房产投资前所必须做的。

中小城市的状况如何

如上所述，大城市对房产的需求是最稳定的。

有些投资者认为中小城市的房产看上去更能负担得起，或者是能够得到更好的租金回报，所以不少投资者会在中小城市进行投资。但我的经验告诉自己，在任何时候，只要市场形势有一点“风吹草动”，这些区域的房价是跌得最惨的。一旦这些地区的经济出现困难，失业率迅速攀升，租赁住房的空置率也将随之飙升。这正是为什么银行不愿意给这些区域的房产提供 90% ~ 100% 贷款（高贷款价值比率）的一个原因。投资于中小城市也会对实现资本复合增长带来影响。

在凯恩斯市科夫斯港口的格莱斯顿，我有过类似的经历，尽管这个地区与黄金海岸以及各大城市都非常近。我也曾亲眼见证了在堪培拉与纽卡斯尔，当一些重要的企业迁出该区域时所发生的这些问题。

在大城市，许多产业相互依存并提供就业机会，同时巨大的人口基数也将吸引更多新的投资，并带来更快的人口增长。

当我们讨论如何构建一个投资组合时，我们需要站在这样的角度思考问题，在 10 ~ 20 年间，能够在某些特定区域积累 10 ~ 20 套房产。如果当地重要的雇主搬迁或遭受经营困境时（如政府部门迁出堪培拉，必和必拓迁出纽卡斯尔），该区域的房屋市场表现在随后长达 10 年的时间里都将会以“自由落体”般的速度进入衰退期。在 1990 ~ 1991 年间，由于主要的建筑企业出现财务问题，以及大量制造业关门，维多利亚的吉朗地区的经济受到沉重打击。多年后，这个地区依然没有从衰退中恢复过来。与之相比，墨尔本的房产市场已经整体复苏并出现稳定增长趋势。

我居住在黄金海岸边，很喜欢这个地方。但是，正如我在本书前几个版本



中提到的那样，我之前把这个地方称之为地区性市场，不适合构建一个大规模的房产投资组合。不过，现在我得更正我的观点，因为该地区的人口已经突破 50 万大关，与此同时，与其他成熟城市相比，这里的人口增长预期**更高**。

继 2006 年澳大利亚统计局的人口普查之后，最新的预测显示，澳洲的人口增长有显著的变化，这与我们构建房产投资组合密切相关。整个大背景是澳大利亚正在进入人口老龄化阶段，将近 25% 的总人口属于“婴儿潮”出生的一代（出生在 1945 ~ 1960 年之间），这些人口将在 2010 ~ 2030 年期间退休。

政府与商界已经意识到，我们必须通过一些熟练工人的移民来对即将退休的一代所造成的人口缺口进行填补，因此，移民正在以创纪录的速度增长。2008 年，澳大利亚创下了有史以来最高的人口增长，将近 39 万，其中熟练工人移民就达到 23 万。根据澳大利亚统计局的预测，到 2026 年，如果在未来的 16 年内，每年有 18 万熟练工人移民过来，那么澳大利亚的总人口将增加 690 万，达到 2800 万！由于担心失业率上升，最近有人呼吁要减少熟练工人的移民数量，澳大利亚政府也只同意减少至 21 万。

在此，还有另外一个值得关注的要点：在所增加的 690 万人口当中，将近有 500 万人口会前往这 4 个主要城市：布里斯班、墨尔本、悉尼与珀斯。阿德莱德市将是吸引人口最少的地方，它的人口增长率估计只有其他城市人口增长率平均数的 20%。对这 4 个主要城市来说，珀斯的人口增长可能将近 80 万（对这个城市来说已经很可观了），而其他 3 个城市的人口增长都将超过 100 万。

这再次证明了我 1997 年所提出的观点，紧紧盯住主要的大城市。

全球性金融危机明确地显示出澳大利亚住宅的供应不足，这已经达到 2005 年至 2007 年危机时的水平。由于供应短缺，几个主要大城市的房屋租金持续上涨，达到每年 10% ~ 15% 的水平。全球金融危机也令这种紧张局面在 2010 ~ 2012 年期间有所加剧。作为投资者，我与数以千计的客户

B 部分 获取财富“7步”为盈

一样，在持续低利率的情况下，过去几年的租金收入每年增长 10%。虽然未来利率会逐渐趋稳，这同样是一笔很可观的现金流。

真正的收益

一旦我们理解了土地的重要性，从投资的角度理解土地，就可以深入了解如何使土地方面的投资达到最大化。

为此，我们需要理解在过去 20 ~ 30 年间土地规模的变化情况，并了解市政分区规划的不断发展，这将为我们在购买土地时提供投资机会。

20 世纪 80 年代我首次进行房地产投资时，平均地块面积约 800 平方米，典型独栋别墅的面积为 150 平方米。有趣的是，当前平均地块面积约为 471 平方米，平均独栋别墅的面积为 257 平方米。如果简单计算一下 80 年代的土地价格和住宅价格，并与当前的价格进行比较，就会发现每平方米土地价格的上涨远远超过房屋价格。

不要忘记我所说的，注意下表每平方米土地价格自 20 世纪 80 年代起的变化，同时尤其要注意都市区最近 10 年间土地价格的变化。



资料来源：RP Data 数据

在阐述复合增长率时我们还会再谈到这一点，请你一定要记得这一概念。特别是如果你购入一块 400 平方米的土地，建造一幢 190 平方米的 4 卧独栋别墅，如果能找到 3 个额外租户的话，你可以在同一块地扩建总面积为 65 平方米的 3 个卧室，或者加建一个面积为 42 平方米的卧室租给一户人家。我确信你会同意这是一项划算的投资。

迈好每一步

- ◇ 土地增值，而建筑物贬值。
- ◇ 只投资于土地价值占比至少达到房屋总价 30% 的独栋别墅或联排别墅，房产随着需求的增长而升值。
- ◇ 只投资于人口与就业机会均增长的地区。
- ◇ 投资应限于大城市周边 45 分钟车程的范围内。
- ◇ 投资的房产应该临近学校、安全家庭主导社区，交通、商场、就业率高及娱乐设施齐全的地区。
- ◇ 购买低于该区域现存资本基准价格的房产。

目前，澳大利亚人投资房产的结构如何呢？

34% 的投资者投资高层公寓。

26% 的投资者在自己居住的社区附近投资。

难怪我们绝大多数人在退休后主要依赖福利救济。

然而，正确投资决策的魅力就在于，在增长潜力巨大的区域投资，不仅可以最大化进行资本增值，还能获得大量租赁人口涌入所带来的租金收入。接着，我们将会在第五章讨论租金与出租。

第五章 最优化你的收入

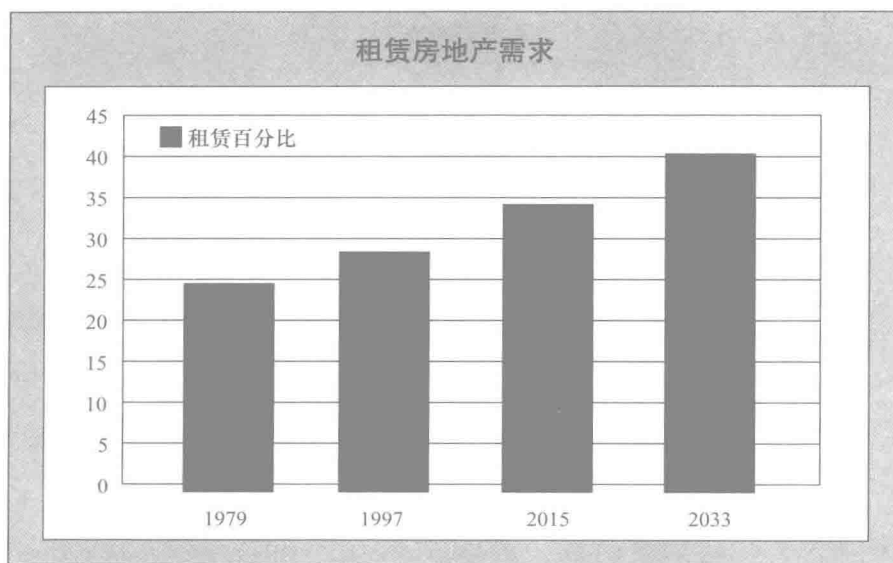


杠杆投资的威力就在于：你能够以最少的自有资金，借助外部融资弥补资金不足，从而开始积累财富。不利之处是：你不仅必须支付贷款的利息，也要支付其他一些开支，如住宅维护开支和政府杂税。你的房子可不会自己支付各项开支。或者它会呢？正如我们在前面谈到的，住宅房产有潜力产生足够的收入以支付你的现金支出，同时其资产价值会随着时间的不断增长。这些收入就是资本增长的源泉。为了获取收入，需要准确理解租金。

租户以及为何租赁

据统计，95%的澳大利亚人都曾有过租房的经历。更确切地说，当前有30%的澳大利亚人居住在租赁房中，而且这个数字看起来还会增长。

在我们身边，越来越多的老人、空巢家庭、丁克族（夫妻都在工作而没有小孩）与单亲家庭都在租房子，这类人群往往会推高市场的租赁需求。另一个因素是，房产价格增长往往会超过通货膨胀率（这对资本增长有利），也会超越工资与薪水的增长速度，导致房产价格逐渐超过越来越多人的承受能力，从而加大租赁需求。

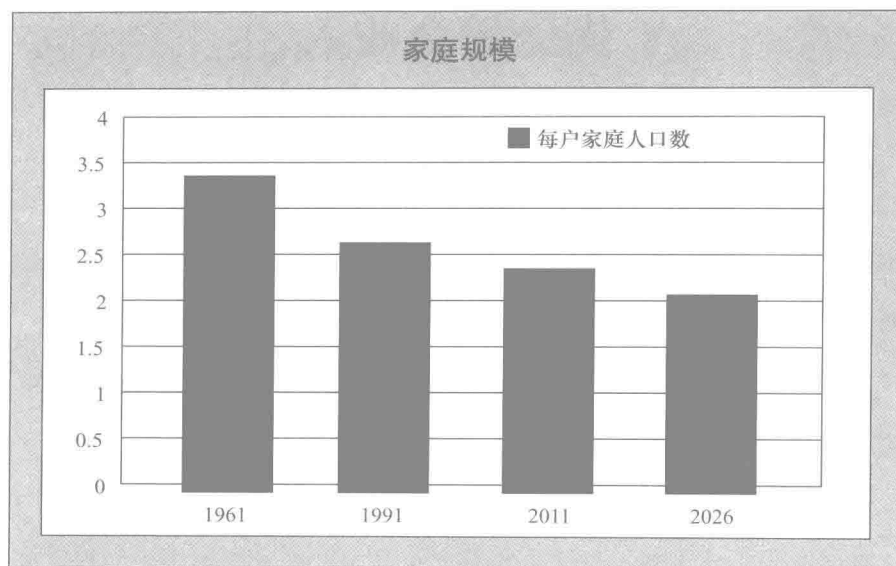


资料来源：澳洲统计局，趋势预测

同时，每套房产的居住人数正在逐渐减少，在一定程度上与人口老龄化趋势相符。

因此，我们可以很有把握地预测，在整个21世纪里，租赁市场需求将持续增长。

B 部分 获取财富“7 步”为盈



资料来源：澳大利亚统计局，趋势预测

当然，尽管不考虑资本增长所带来的好处，租赁房屋对租户还是具有很多优势的。其中，考虑到不断增加的人口流动性与工作的不稳定性，租户选择的灵活性就是一个主要的因素。对许多人来说，不用承担一套房产的财务压力与管理责任是非常具有吸引力的。正如我们第一章所述，住房抵押贷款似乎像债务负担一样让人无法承担（如果你不考虑充分利用可支付能力、杠杆作用与资本增长的好处的话）。

不过，你必须意识到重要的一点是，大多数租赁市场上的租户是处于低收入阶层的民众，这也是租赁需求之所在。为了充分利用租赁需求，我们应该购买工薪家庭租得起的住房。换言之，要瞄准租户的可支付能力（见第八章），后文在讨论确定租金水平时，我们再来讨论这个问题。

随着新移民的到来，租赁市场在过去 10 年间发生了巨大的变化。每周大约有 5000 移民涌入主要城市，有些是整个家庭移民，更多的则是单个工人，他们寻找与人合租的房子。不久以后，敏锐的投资者将藉此进行投资。



优化租金收入

从理论上说，有两种方式可以优化租金收入：

一种是通过索取尽可能高的租金来最大化你的收入。如果你能够在最便宜的房产上索取到最高的租金，那你的利润看起来（从理论来说）将特别丰厚。

另一种是在一个需求旺盛的住宅区，你对一套价格较高的房产索取中等甚至中等偏下水平的租金。

如果你更贪婪一点，也许会认为第一种方式更好一些，那就大错特错了！

优化租金收入并不意味着收取最高的租金，而是要确保你的房产能够吸引并留住租户，从而得到稳定的租金。关键的一点是，要尽量避免房屋空置期，空置时不会有任何租金。

避免房产空置的两个最大的因素是：

◇ 在一个需求旺盛且不断增长的区域内投资房产

◇ 收取租户能支付得起的、有竞争力的租金

我们下面逐条对此进行详细分析。

警惕“便宜货”

首先，我们来谈谈一个最容易犯的错误：仅仅因为房子便宜，我们选择到偏远郊区（高失业率、低房屋价格）去投资房产。这其实是不划算的。虽然需求不旺地段的房产从购房金额来看可能会让人觉得便宜，但它不会给你带来持续稳定的租金收入。一笔看似划算的房产交易，往往是原房主尽力想把该房产的某些问题转嫁给你。

B 部分 获取财富“7 步”为盈

这里，我们以布里斯班市为例进行分析。该市当前人口基数大，总就业人口多，房产投资的资本增长明显，看起来确实适合进行房产投资。不过，你还是应该做足准备工作。例如，你在洛根市的某个地方以 30 万澳元与 26 万澳元的价格分别投资一套独栋别墅与一套公寓，这貌似听起来让人觉得很值，那么请再仔细考察一下：两位数的失业率，高年轻人犯罪率，不出所料，那里存在很多空置房。

过去 20 年间，该地区让许多房产投资者深受其害。房产开发商与市场营销人员不顾一切地抛售洛根市伍德里奇与金斯敦那些被“高估”的房产，买主主要来自其他州。多年来，投资者遭受资本负增长，如果他们在上一次房产繁荣期之前出售的话，损失肯定会更大。如果他们继续持有，最后或许能解套，不过，其收益肯定达不到如果做足准备工作可以达到的收入水平。与此同时，他们现在仍然受困于租赁需求低下境况，每周还得支付贷款利息，这对他们的现金流来说简直就是噩梦。

这个例子并不是说租赁型房产不是好的投资方式，相反，尽管有些城市存在一些负面传言，租赁市场依然稳健增长。同时，即便有些租户的收入并不高，他们还是会对住房有所筛选。其实真正重要的是，你需要在地理位置、租赁房类型方面做足准备工作，以吸引并留住那些能长期居住并且有支付能力的租户。

人们愿意住在什么地方

请记住人们选择住在某个地方的 6 大理由：

◇ 毗邻学校

◇ 家庭生活安全

- ◇ 足够的公共交通设施
- ◇ 临近商场
- ◇ 有就业机会（邻近上班地点）
- ◇ 有足够的娱乐设施

这些因素是选择在某区域投资房产进行出租以获得资本增长的关键，与我对布里斯班市房屋租赁市场调查的结果相吻合。在过去的 30 年间，这些关键因素似乎一直没有变过。事实上，这样的考虑很有道理，足以指导你到那些具有旺盛租赁需求的地区购买租赁住宅。

选择投资的租赁住宅至少应该满足上述 6 大因素中的前三个，而且这些配套设施最好位于住宅 3 公里之内。因为这不仅能保持稳定的租金收入，也会带来资本增长。

另一个需要考虑的因素是租户寻找哪种类型的住房。

即使你没有考虑基于土地价值的转卖价格与资本增长问题（我们曾在第四章中讨论过），你也需要在购买出租型高层公寓时多思考一下。如果我提醒你，澳大利亚只有 6.1% 的人口会购买公寓自住，你可能会想当然地认为有很多租户选择公寓。现实的情况却是，在大部分地区，高层公寓和联排别墅的空置率是独栋别墅空置率的两倍。换句话说，更多的高层公寓处于空置状态，不会带来任何收入。澳大利亚的户均人口为 2.6 人，在其可负担的范围内，一家人更愿意居住在独栋别墅之中。

另一个建议：由于多种物业出售给投资者，因此，不要购买大型综合性物业用于投资。

- ◇ 在吸引租户方面要与其他业主进行竞争。
- ◇ 既然自有自住型业主偏好租赁房产较少的社区，那么，公寓转售而赚取利润的空间将受到较大限制，从而影响了资本增长的速度。建议在

B 部分 获取财富“7 步”为盈

租赁住户不超过总户数 35% 的郊区进行投资（再次强调，这比高层公寓更有优势，公寓绝大多数是租户来居住的）。

简单来说，对某特定地区，一个合理且行之有效的判断房产租赁需求的标尺就是空置率。下面我们详细讨论。

新的租赁机会

如果你是购买澳大利亚租赁性住宅的投资者，可以获得显而易见的好处。澳大利亚创记录的移民将会在相当长的一段时间内持续下去。澳大利亚的另一个重要产业就是教育。中国为澳大利亚提供了大量的学生和移民，这些人会选择在公共交通便利的地方和大学附近租住。更为重要的是，他们希望与其他中国人一起合租，同时接触会说英语的人群，以便在澳大利亚长期安顿下来。

许多聪明的中国投资者购买有四间卧室的住宅，装饰一下后将其中两间出租给中国人，另两间出租给澳大利亚人，而租金则根据家具情况从每周 400 澳元上涨到 600 ~ 800 澳元。

我过去常常说不要为租赁住房配备家具，不过如果你能够从中国进口便宜家具，同时能够为出租房屋带来两倍的租金，这样做是划算的。最后，中国租户通常会因为房主也是中国人而更加安心。

空置率

租赁空置率指特定区域在给定时间范围内，空置租赁住宅占有所有租赁房屋的百分比。这个指标能客观反映该地区房屋租赁市场的需求情况，因



此也是租金收入稳定性与持久性的“晴雨表”。

对你所感兴趣的区域而言，判定空置率的一个最简单也是最准确的办法就是：找几个当地的房产代理商，并简要地问他们以下几个问题：

在他们的登记表上共有多少套出租型住宅？

在当时有多少套房产是处于空置状态的？

就本人而言，我不会在一个空置率超过 3% 的地区进行房产投资。这个数字会根据不同的区域位置而有所调整，因为不同城市空置率也不尽相同，在 1% ~ 20% 之间浮动。

下图显示了 2014 年澳大利亚几个主要城市的平均空置率（由澳大利亚房产协会编制提供）。



解读这些信息对提高分析能力很有帮助。由澳大利亚房产协会提供的数据可能会让我们对空置率产生错误的观点，这些数据在统计时既包括了高层公寓也包含了独栋别墅，这样一起统计会掩盖各自不同的风险与机会。例如，墨尔本市的高层公寓空置率可能在 9% ~ 10%，独栋别

B 部分 获取财富“7 步”为盈

墅的空置率仅仅在 1% ~ 2% 之间。显然，风险在高层公寓这边，而机会则属于独栋别墅。类似的，你应该对各个郊区的区位状况逐个进行考察，某些地方的租赁型房产供过于求，因而该地区的空置率比需求旺盛地区的空置率要高很多。抱歉，我在本书开头就提醒过大家，必须做好充分的准备工作。

应该索取多高的租金

如果你的房产处于空置状态，它不会给你带来任何收入。如果想要得到一份稳定而持久的收入，需要拥有长期而稳定的租户来源。一个好方法就是，在投资之前，仔细考察这个地区的适宜性和空置率。

另一个方法就是避免在索取租金方面过于贪婪。

当你投资购买出租型房产时，要选择那些租金水平不会超过普通租户可支配收入 30% 的房产，这一水平是绝大多数就业人群可以承受的范围。如果可支配收入大约为每周 1000 澳元，那么每周租金 300 澳元就比较合适。

下表列出了各州的平均收入，我把它作为购买出租型房产以及设定该房屋租金水平的参考标准。这属于本书引言中提到的“不断变化的参考模式”，要求我们不断跟踪其变化，并把它作为财富积累决策过程中的一项基本准则。

主要大城市租金的可支付水平（澳元）					
	悉尼	墨尔本	布里斯班	阿德莱德	珀斯
平均收入 / 周	2181	1925	1967	1677	2198
推荐可承受的租金水平	654	577	590	503	659

基于每周正常工作时间所得收入的 30% 计算

资料来源：澳大利亚统计局 2011 ~ 2012



在过去的几年内，我尝试把我投资房屋的租金降低到低于市场价格 5% 的水平。通过这种方式，我在周六登出租赁广告，周日下午前就能把房子满意地租出去。在租金上，我每周仅仅损失了 10 ~ 15 澳元，但避免了与其他出租房屋的竞争，并把空置时间缩到最短，同时，我还可以从许多租户中挑选一个最满意的。由于我倾向于购买稍低端的房产，租金一般在每周 350 澳元，普通租户也能轻松负担得起，对他们很有吸引力。

许多投资者采取与我相反的出租策略，以市场租金、甚至是超过市场租金的价格把房产出租出去。仅仅就为了每周多收入 5 ~ 10 澳元，这些投资者可能要等待 4 ~ 6 周的时间，在此期间房屋只能空置。最后勉强找到一个租户，同时也增加了很快更换租户的风险，甚至可能更糟。3 周时间其实并不短，投资者在没有租金收入的情况下，依然需要偿付住房抵押贷款。

另外的一种诱惑是购买高价房产，以高租金出租给那些高收入人群。这些人打的如意算盘是，既然租户有钱支付租金，我就应该投资高价房产，一套房产总比两套省事。事实未必如此，这也并不是最佳的财富积累方式（我们将在第八章详细讨论这一问题）。

正如我们在构建投资结构中提到的那样，如果你计划用租金收入来抵销一些开支，你将不得不参照通货膨胀率不时提高租金水平。如果你从一开始就以稍低价格出租，同时投资的房产位于租赁需求旺盛的地区，那么达到这样的目标应该不成问题。

案例分析

1987 ~ 1988 年间，昆士兰州政府计划在格莱斯顿（麦基的南边）地区投资 10 多亿澳元用于基础设施建设，此前我在格莱斯顿附近小镇购置了超过 30 套出租型房产。我与房产代理商交流时了解到，他当时手上拥有超过

B 部分 获取财富“7步”为盈

400 套房产（包括我已经买下的那部分），而且他手中没有一套空置房。

当时我很不理解，为什么在如此高通货膨胀率的背景下，在 6 ~ 7 年内的大部分时间内，房屋租金依然维持在每周 55 ~ 65 澳元的水平？房产代理给我的答案是他没有理由来提高租金。当我告诉他计划提高租金时，他极力主张应当以“市场正常价格”平价出租，原因是租户不会支付高租金。我没有听从他的建议，随即把平均租金从每周 65 澳元提高到 120 澳元，在不到两周的时间内，全部住房顺利出租。这个故事告诉我们，如果你投资于租赁需求旺盛、空置率低的地区，那么就不缺租户。同时，在你持有这些住房的过程中，凭我的经验，你能够以每年 8% 的增长速度来提高租金（或者是按照房产市值的某个百分比）。

补充说明：1989 年，我从格莱斯顿抽身出来。是否还记得地区性市场的脆弱性（见第四章），由于政府承诺在该地区的投资迟迟没有到位，而房产价格在差不多 9 年的时间内一直停滞不前，权且把这个算作我的一个投资失误吧。

出租——最重要的是租户

这是另一个情感超越逻辑与理智的领域。我们都曾听说过有关飞车党的恐怖故事，他们栖身于一套房产，每间屋子住 10 个人，折腾得就差拆掉房子了，而且从来不交房租。那个可怜而不幸的房东只得自己偿还房贷，承担巨额的维修费用，最后还不得不向这些租客发驱逐令。

对，这就是一些“问题”租户（实际上，应该说是“麻烦”租户，两者还是不大一样的）。有些问题可以避免，而其他麻烦则完全可以克服。

把租金微调到市场水平之下

这会让你有更大的余地来选择让自己满意的租户，同时提高他们继续支付租金的可能性，也能在一定程度上培养租户对你房屋的忠诚度。我发现，这样的租户更愿意照料好这套房子，自己积极主动地进行一些小修小补，因为他们心里明白，其实房东在租金方面已经给他们很大帮助了。

最终你会发现，每周少收 10 澳元租金，在房屋出租上能省不少心，尤其是同时有 4 ~ 5 套房产出租的情况下更是如此。

每周少收 10 澳元租金，
在房屋出租上能省不少心



像挑选合适的雇员一样选择租户

当房产代理人告诉我有一位新租户时，我想知道的是：

- ◇ 他们有工作吗？在当前的工作岗位上干了多久？雇主对他们的评价如何？
- ◇ 他们在过去 5 年内都居住在什么地方？他们按期缴纳房租吗？押金都

全额退还了吗？之前的房东对他们的评价如何？

只要通过这两条审查，就能过滤掉大部分潜在的不良租户。在你准备出租你的房产之前，有必要了解这些问题的答案，这与你考虑招聘员工时最好事先得到某人的推荐一样。那些潜在的高品质租户不会反感这些问题。本章末尾已附上《租赁申请表》，如果你对细节感兴趣，不妨一看。

为意料之外的费用投保

人们可能会失去工作，或者经历分手，这些事情随时都有可能发生。

幸运的是，基本上所有的意外之事，包括与出租房产紧密相关的事情，都可以通过保险公司来投保。通过保险防范财务损失，如租户拖欠租金，未通知房东擅自离开，尤其是租户的未付租金无法用押金抵扣的情况下。你还可以对房产以及附属物投意外损害保险、火险、盗窃险以及租户恶意损坏险（后者实际很少发生，除了我们听说过的飞车党的故事）。

最好购买《房东保护险》。如果你正打算购买一套价值 40 万澳元的房产，该房产的租金收入大约是每周 400 澳元，那么你每年大约要花费 225 澳元（少于一周的租金）进行投保。这将确保每年能得到 52 周的租金收入。事实上，我们坚持要求我们所有的客户都进行这样的投保。

万一发生租户不交租金而离开，或者对房屋造成了恶意损害的情况，那么这些欠款或修复费用也能从保险公司得到赔付。维持良好的现金流对我们积累财富至关重要，这样就不会延迟支付房贷利息（延期归还房贷会受到银行惩罚，惩罚利率有时要比现行汇率高 3% ~ 4%）。

同时，我还会预备相当于两个月租金的紧急备用金，额外再加上保险索赔获得的资金，即使处于突发状态，我们也会有很大的回旋余地。

以前，我租过一套房屋给一对看似很好的年轻夫妇，两人都有工作，



结婚两年，工作情况也核实过，之前的租金也都全额付款。那时，一切看起来都很理想。不幸的是，两人的关系出现问题，妻子搬走后他堕落了，随后又失业了……在我驱逐他离开 6 周后，我发现他居然在第三个卧室的天花板上制作了一个浇水系统来种植大麻……保险公司后来赔付了 610 澳元。但是，在保险公司赔付之前，我必须自己先掏钱来维修，这样做主要是为了更快把房子再次租出去，保险条款并没有涵盖租金损失（当时我并不担心租金损失，但是如果我投保的时候就选择了这项保障，那我就只要额外支出 160 澳元保险费就可以了……记住：我们必须在生活中学习）。后来，我支出的净成本大约在 860 澳元（换算到现在价值约合 2000 澳元），相当于 5 周的租金。

考虑到这一经验，持有相当于 2 个月的租金金额加上超过保险赔付部分的紧急备用金，显得有点过分小心了。不过，如果你持有 5 ~ 6 套房产的投资组合，那么最好还是按照墨菲法则来操作：**如果这些事情可能发生，它们肯定会发生，而且通常会同时发生！**

聘请专业人士来管理并处理各种麻烦事

如果你愿意，专业房产管理代理人能承担几乎所有的工作，包括刊登出租广告、筛选租户、负责房产维修、处理租金问题，与租户、当地政府部门及服务部门沟通，等等（本章后面已经附上了我们使用的租赁申请表来确保房产代理人能有效审查潜在的租户）。

当然，不要把房产随意地委托给任何代理人。像前面分析的一样，要看清楚背后还隐藏些什么。确保接受委托的代理人信誉良好，全职从事房产代理，掌握大量出租房产而很少出现空置。还可以向代理人索要他 / 她

B 部分 获取财富“7 步”为盈

的某个房东的推荐信。同时，不要把房产轻易委托给那些出价最高的代理人，因为这种情况下经常藏有某些陷阱。记住，高租金常常意味着更多麻烦与较长的空置期。

“避虚就实”

不要对诸如“问题”、“保险”、“驱逐通知”这样的字眼感到泄气。对租户的管理仅仅是让人感到有点恐惧的麻烦事，即便你选择亲自处理也仅限于此，而你获取的租金收入会帮助你积累财富。

对某一宗投资性房产而言，可能获得的租金收入本身并不足以支付所有的支出费用，不过它会为你带来另一个收入源，即你的税收将减少。



租赁申请表

申请人

全名_____出生日期_____

当前住址_____电话_____

租住期限_____

离开原因_____

代理人 / 房东姓名_____租金_____

地址_____电话_____

以前地址_____

租住期限_____

离开理由_____

代理人 / 房东姓名_____租金_____

地址_____电话_____

汽车牌照号_____驾驶证号码_____州: _____

紧急联系人_____

地址_____电话_____

个人推荐信 (非亲戚关系)

1. 姓名_____

地址_____电话_____

关系_____认识时长_____

2. 姓名_____

地址_____电话_____

关系_____认识时长_____

B 部分 获取财富“7 步”为盈

如果是学生租户

学校名称（职业技术与教育学院或大学）_____

院系、专业_____

学号_____

职业

当前职业_____当前雇主_____

地址_____电话_____

就业合同期限_____收入_____

如果当前工作不足 6 个月，之前的雇主_____

如果自己创业 – 行业类别_____时长_____

会计_____电话_____

除申请人外，其他一同居住的人员（包括小孩）的姓名（小孩请提供年龄）

拥有的宠物_____

种类_____

在当局是否有登记

1. 是否曾经被房东或代理人驱逐过？

是 / 否，如果是，请提供细节_____

2. 是否曾经被别的房东或代理人拒绝过？

是 / 否，如果是，请提供细节_____

3. 是否拖欠别的代理人或房东租金？

是 / 否，如果是，请提供细节_____

4. 是否有什么原因可能影响你支付租金？

是 / 否，如果是，请提供细节_____



免责声明 / 授权书

我，作为申请人兹严肃而真诚地申明：该表提供的信息是真实而正确的，且所有信息都是我自愿提供的。我申明我没有破产。我进一步授权出租代理方可以联系 / 打听或搜寻该表所提供的信息与推荐信。

我，作为申请人，兹严肃而真诚地申明：

我已经查看过位于_____的房产。

我自愿决定从_____开始，租住该房产_____月，其租金为_____澳元 / 周，并将支付押金_____澳元。

我已被告知、理解并同意：如果该申请表未被接受，房产代理人没有义务说明缘由或者提供任何的理由。

我已得到告知、理解并同意：一旦该申请书得到房主接受，我将签署必需的文件，并在 24 小时内支付至少一周的租金。

我已被告知、理解并同意：所有的金额（两周的租金与押金）都将在租房协议生效且交付房屋钥匙之前一次性付清。

隐私条款

根据隐私法第 18n 部分的相关规定，我授权你可向该申请表提及的所有授信方及推荐人提供或者获取这些信息。我理解这将包括我的个人信誉、信用状况、信誉记录或信贷能力。我理解这些信息可能将用来评估我的租房申请。

申请人 1 签字_____日期_____

申请人 2 签字_____日期_____

对所有住宅租户申请人的通知

在考虑这些申请之前，每个申请人都必须得分达到 100 分以上：

最近的 4 张租金收据

50 分

B 部分 获取财富“7 步”为盈

驾照	40 分
护照	40 分
身份证复印件	30 分
退休金卡	20 分
至少有 2 封之前房东 / 代理人的推荐信	20 分
工资单	15 分
推荐信	10 分 (一份)
当前的机动车识别文件	10 分
之前的电话、电或煤气账单复印件	10 分 (每个)
银行申明	10 分
出生证复印件	10 分

如果你总计得分不够 100 分，请你直接与我们房产经理交流。

资料来源：彼得·坎贝尔房地产公司

笔记

第六章 优化结构以实现 财富最大化

在我成长的过程中，我的偶像是李小龙。我看过他所有的电影，学过空手道，尝试过功夫，17岁前成为空手道黑带。我对李小龙的喜爱源于他的人生哲学以及他的一句格言：

“我不害怕踢1万次的对手，我担心的是以1万倍力量踢一脚的对手。”

对我而言，这一点解释了复合增长的功效，也是获得大规模财富的秘诀，需要投资者充分理解。

金融奇迹

沃伦·巴菲特将复合增长称为“金融奇迹”。这个词早些



时候在书里出现过，现在我们来好好研究研究这个概念。大家对这个词并没有什么深刻的认识，对我们来讲，赚钱就是买进卖出，要不断地寻找市场的低谷和峰顶，不停地问“这是买入的好时机吗？”“我应该卖出吗？”正如李小龙的格言，人们在道场反复练习许多不同的技巧，而最佳的选择应该是专攻一种并精于此道。

为解释复合增长这一概念，我们需要掌握关于“72 规则”的数学工具。“72 规则”是指用 72 年除以年度增长率值，得出的结果将告诉你投资翻番需要经过多少年。

例：如果年度增长率为 7.2%，那么投资将经过 10 年才可以翻番。

然后经过下一个 10 年再翻番，以此类推，每经过 10 年翻一番。

10 年末为 10 万澳元，20 年末为 20 万澳元，30 年末为 40 万澳元。

按复利计算年度增长率只要 7.2%，若按单利进行计算，经过 30 年要想达到同样的水平，年增长率需要到达 23%。我希望你关注这一数字，这正是人们将其称为金融奇迹的原因。

不过，将复合增长概念引入房地产领域还具有更多的含义，上述例子仅仅是一项投资按复合增长进行计算的结果。现在，当我们将一项投资扩展到建立资产组合时，复合增长概念将显示出更大的价值。

最佳的复合增长案例莫过于澳大利亚西田购物中心。

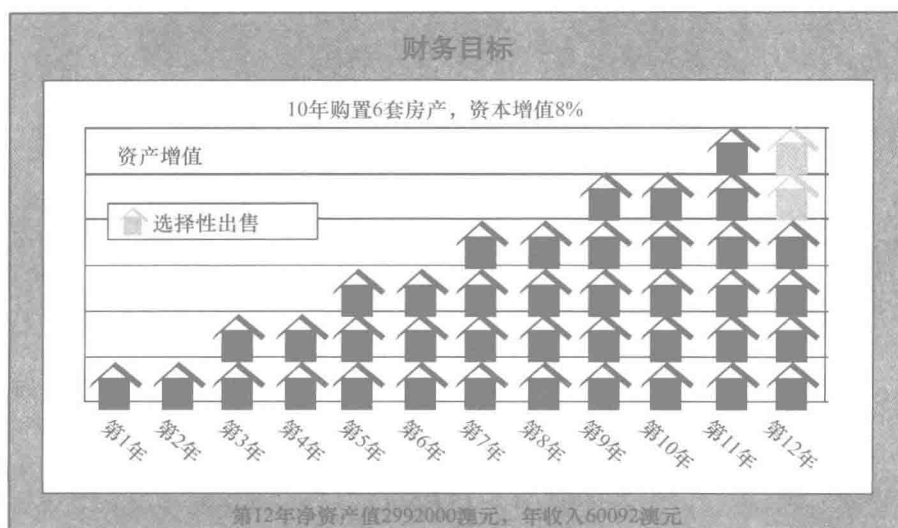
西田的创始人弗兰克·罗伊二战结束后从欧洲移民到澳大利亚，他的第一份工作是在布莱克顿一家熟食店卖香肠。他最擅长销售，于是他的老板邀请他加盟。他们的生意逐步扩大，在隔壁开了一家咖啡店，生意兴隆。不久，他们意识到他们确实赚得很多，但是并没有真正建立起长期的可持续发展的财富。于是，他们决定不再进一步扩大现金流，而是购买房地产、开发购物中心。

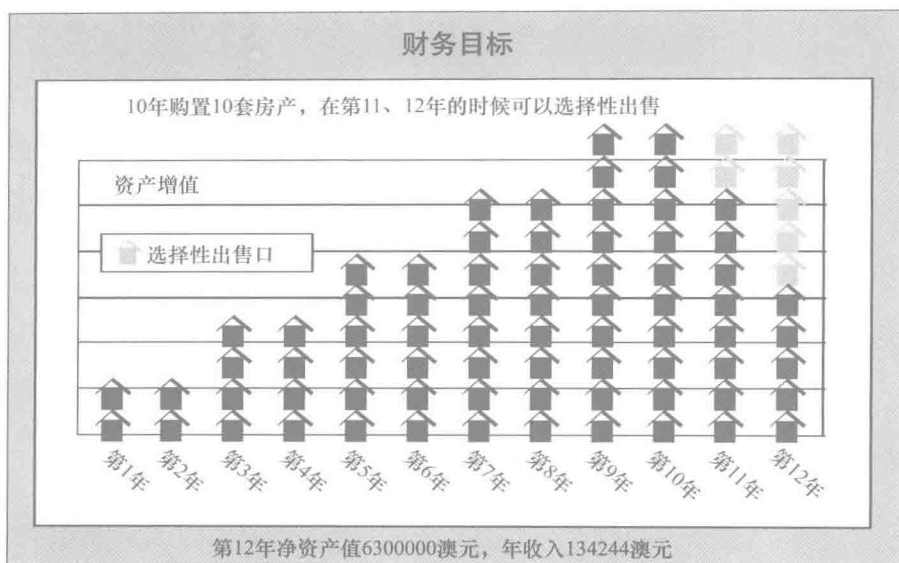
B 部分 获取财富“7步”为盈

他们开始购买悉尼西部的地产，于 1960 年建立了西田公司。事实上，有趣的是由于其股票经纪人努力筹集资金，因此必须将一半的资金投于西田公司。其整个商业模式基于复合增长，在悉尼西部和澳大利亚其他地区购买土地并开发购物中心。随着购物中心周边人口日益增长，西田公司进一步将购物中心向外围扩展，然后使用资本增长购买更多的购物中心。如果你在 1960 年投资西田公司 1000 澳元，到今天的价值则约为 2000 万澳元，相当于每年 26% 的复合增长率。这种巨大的变化就是复合增长的真实价值。

由于永久拥有澳大利亚房地产，你可以永久性地从澳大利亚房地产投资中获得复合增长，这一趋势已经持续了 100 多年。同样你也能够运用资本增长获得的资金购买更多的房地产以建立自己的资产组合，迈向财富之路。

我将重复使用第 40 页和 41 页的图表，让你能清晰地理解并运用这一原理。





我的最佳客户



B 部分 获取财富“7步”为盈

这张照片是我最喜爱的一位澳大利亚客户。他叫杰姆斯·沃尔什巴克利，72岁时第一次和我接触，是个牙医。他在1998年参加了我的一个讲座后来见我。他阅读了《“7步”为盈》澳洲版，告诉我他想建立一个房地产投资组合。我很自然地问他，“你为什么要在72岁建立一个房地产投资组合？”“因为我意识到自己犯了一个大错。”他说，在书中看到房屋的价值不断增长时，他放下书，拿出纸和笔写下他过去50年购入和卖出的每幢住房。他说实际上自己已经手了不止20套房屋，其中一幢市价已达125万澳元，这是一幢占地面积约一英亩且临近主城区的房产。

他意识到自己在财富积累中犯了一个战略性的基本的数学方面的错误，希望能够弥补。

目前，87岁的他拥有10套房产，净资产将近800万澳元。更重要的是，他所拥有的10套房产正以每年约50万澳元的速度增值，这一收入使他能够舒适地安享晚年。

如果你理解了复合增长，你和你的家庭可以利用它创造出巨大的财富。

为何在澳大利亚购入房产 是最安全的投资——理解土地所有权

澳大利亚拥有世界上最严格的产权保护法，根据澳大利亚宪法第51节的规定，未经合理补偿，任何人都不能剥夺你所拥有的土地产权，即便是政府也如此。在国际范围内，没有哪个国家像澳大利亚一样对土地所有权关系规定的这么严格。

与之相比，中华人民共和国《土地管理法》第二条规定：中华人民共和国实行土地的社会主义公有制，即全民所有制和劳动群众集体所有



制，国家为了公共利益的需要，可以依法对土地实行征收或者征用并给予补偿。

在英国，并没有土地的绝对所有权概念，一个人可以在特定的时间内获得来自土地的利益，这被称为土地所有人基于土地的产权。

澳大利亚有所谓的完全的土地所有权。从根本上，这意味着一旦你合法地获得了土地，你将永久拥有绝对的所有权及与之相关的权利。

所有的土地所有权都必须在各州产权登记办公室登记，这些部门的主要功能是按照土地所有权法案保持所有登记的土地记录，并供社会公众查询（总检察长和司法部，2014）。

该办公室还负责在土地交易时进行产权转移登记。当交易完成且产权依法从一个所有者转移给另一个所有者时，转移登记完成。

法律如何保护土地所有者

1974 年物权法（昆士兰州）第 59 节规定，土地意向合同必须采取书面形式且由买方或经授权的代理人签字。简单来说，这意味着出售土地须使用经买方签字的书面合同。

此外，除非经所有者签字认可并签订书面合同，土地所有权不能转让。

这些法律保护澳大利亚的土地所有人，确保其投资的安全性且不被他人非法剥夺。

澳大利亚购买房产过程

在购买澳大利亚房产时，建议您聘请一位律师协助完成交易。

B 部分 获取财富“7步”为盈

产权调查将揭示任何与该产权相关的已登记产权负担。产权负担是指对永久土地产权的限制或法律义务，包括任何地役权（获得为其他土地的利益而使用该土地的非排他性权利）、注意事项或与该土地相关的其他产权负担。

作为买方，一旦财务事项安排好，你需要进行物业方面的尽职调查。这主要包括：

- ◇ 产权调查
- ◇ 建筑物检查和害虫检查
- ◇ 铁路线调查
- ◇ 通过相关委员会进行水灾调查

当你和你的律师对调查结果均感到满意时，签订购买合同，然后将合同送达借款人及律师手中。

此后，你的律师会准备所有的法律文件，其中包括：

- ◇ 房地产代理人和你签订的原始合同
- ◇ 与交易相关的关键日期的书面摘要
- ◇ 书面形式的正式交易函（包括交易方案和印花税预估复印件）
- ◇ 应支付印花税细节（如果有的话）的文件，以及这一过程如何进行的文件
- ◇ 根据你的指示需要进行的其他任何物业调查
- ◇ 由卖方准备的产权转移文件
- ◇ 通知你的任何特殊条件
- ◇ 准备由你进行核定的包括利率调整、公司实体、水、租金等安排清单

保险：保护自身与资产的必要工具

从你签订土地购买合同之时起，你即对该土地承担责任。理解这一点是至关重要的，因为这既是责任，也会产生相关的义务。一旦获得了土地所有权，那么你需要安排相关的财产保险，在法律上，你将承担任何与该土地有关的法律责任。



案例研究

比尔在星期一购买了一幢房屋并签订了合同。

那天晚上，房子失火，一切烧为灰烬。

根据比尔的指示，他的保险并没有在签订合同当日生效。

因此，比尔无法就此向保险公司索要赔付，结果只剩下一块光秃秃的土地。

为什么会这样？

昆士兰房产协会所拟定的房屋和宅基地标准合同第8节明确规定，“风

B 部分 获取财富“7 步”为盈

险：合同签订日后第一个工作日下午 5 点后，物业风险转移到买方。”

这一条款在不同的国家和地区可能略有不同。

因此，保险是保护自身和物业免受未来各种金融和法律问题困扰的重要工具。

另一个重要的保护措施是，你应该考虑购买投资物业的公众责任险。这种保险将覆盖任何第三方在你的物业内受到的伤害或因你的物业受到的伤害。

由于每个人面临的情况不同，强烈建议你与律师讨论这些选项，以确保自身及物业的安全。

交易完成后

一旦交易得到批准，物业完成交割后，贷款银行将与你在产权登记办公室进行物业转移登记。

如果你对此过程有任何问题或疑问，我们建议你与律师沟通，了解究竟哪种程序符合你的个人情况。

笔记



第七章 利用融资来积累财富

在第三章我们看到，构建一个投资组合是基于贷款投资。
在购买住宅投资时，你可以充分运用这种资金的杠杆作用，
从而：

- ◇在投资中动用你最少的启动资金（只需要相当于房价
30% 的资本净值）
- ◇有效利用银行资金积累财富（70% 贷款）
- ◇每年获得 100% 的资本回报率
- ◇用租金收入与负扣税政策所得节税额支付成本
- ◇运用由此产生的资本净值作为下一轮投资的启动资金
并重复该过程

我相信，本书到现在为止，所有的知识都应该是清晰
易懂的（如果你觉得还是有点难，也不要担心。事实上，



随着研究的进一步深入，当你一步步开始操作后，所有内容都会清晰地反映出来)。

在本章，我们将分析有关贷款投资的一些操作性问题，其中会涉及房产价值与估价，利用贷款和选择贷款人，并评估不同的融资选择。

评估房产价值

对你而言，能对一套房产做出基本的估价是非常重要的，因为你可以凭此来确定是否支付了相对公平的价格。

房产估价以及资本增长的关键永远是土地。

评估投资价值的一个简单方法就是把投资分成两部分，一部分为土地价值，另一部分为建筑物的重置成本。

对于独栋别墅来讲相对简单一些，通常可以通过比较类似的同面积空地的价格来测算房屋的土地价格。这些信息可以从各州相关部门的估价师办公室获得（如昆士兰州的环境与资源管理部，新南威尔士州的土地与房屋管理局，维多利亚州的可持续发展与环境部，西澳大利亚州的商务部）。你只需索取一份近期所有住宅土地地块的销售报告（或者一份包括“未开发土地价值”在内的价格通告）。另外一种相对容易的方式是，向房地产代理商或开发商咨询某套房产土地部分的价格。对一套新房产来说，这是一目了然的，同时你应该对未来的发展趋势与土地价格做出预测，把它作为你的房产随着时间变化而可能产生的升值参考。

另一部分是房产建筑物的重置成本，你可以运用下面的简单公式进行估算：

$$\text{每平方米的费率（澳元）} \times \text{房屋总面积（平方米）}$$

B 部分 获取财富“7 步”为盈

房屋建筑商通常不太愿意提供每平方米费率，不过在大多数主要城市，你能够从报纸广告上找到住房标准建筑费率的合理区间，一般介于每平方米 1000 ~ 1500 澳元。通常这一费率不包括地基处理与土方工程，因此，每平方米还应增加 100 澳元。随后，可以向造价评估师咨询住宅的固定设施和景观美化的造价费率（在任何情况下，当你需要申请折旧抵扣税收时，得到造价师的估价都是个好主意。费用大概在 400 ~ 500 澳元，这是一个非常有用的交叉核对方式）。

评估房产价格的另一种简单方式是参考类似房产的**可比销售价格**。但这并不是一种特别准确的方式，有时候这种结果甚至还带有某种误导性。因为你并不了解买主或卖主的具体背景，这种情况会使交易价格受到影响。对于成片的高层公寓来讲，它们可能受到某种刺激因素而迅速成交，或者是出售给非自住投资者，而这些投资者不会耗费精力去核实售价背后的真实价值。因此，很少有买主实际是按重置成本支付的。我个人倾向于咨询该州相关的估价师办公室，核查物业所在地过去 6 个月买主是当地居民的房产成交价。

银行估价

当房屋贷款采用纯付息式贷款时，资本净值的动态增长则意味着贷款额保持不变，而房产价值提高了。那么，由谁来确定增值部分呢？为测算资本净值，由提供购房贷款的银行所提供的评估报告才是最重要的。

理想状态是，贷款人评估的价格与你的购买价相等或稍高一些。

如果银行的估价比你实际购买的成交价低很多（那么你获得的贷款额



就会少很多), 银行可能会为保护自身利益而调低房产的抵押价值, 从而影响到你在该银行的资本净值总额。不幸的是, 这种情况并不少见。因此, 银行提供的评估价也许具有误导性, 并可能造成潜在的损失。

在任何情况下, 你都会选择把房产抵押价值向你披露的贷款人。如果你是通过代理或金融经纪人获得的贷款, 那么你需要拿到安全价值评估表的复印件, 以确保该安全价值等于你的购买价或者是在上下 5% 的区间内浮动 (我必须承认, 我经常不得不接受一份并不相符的评估报告, 继续往下阅读, 你将会知道为什么)。

评估师

基于房产估价结果对银行业务的重要性, 你应该觉得由银行请来进行估价的专业人士是可以信赖的。这是个不错的想法。

银行经常会指导评估师小组对房产进行估价。然而在过去的许多年里, 我在投资房产时遇到过一些令人非常沮丧的经历, 就是与那些自诩为“专家”的人打交道。很多情况下, 估价并不是严格意义上的科学行为。银行需要评估师出具评估报告, 是因为他们能利用这份评估报告进行投保, 如果投资者违约, 或者发现房产评估价格与当时实际的市场价值不符, 银行可以向评估师要求索赔。

我曾经看过 3 位评估师对同一套房产进行估价, 结果最高估价居然是最低估价的两倍!

那些规模较大的评估公司往往雇佣一些年轻的评估师, 他们大多二十几岁, 每天要完成 10 ~ 15 单估价。这种情况下他们不会费神对每一幢房

B 部分 获取财富“7步”为盈

产仔细进行调查研究。他们通常以评估师办公室的报告来对整个地区进行分析，确定大致的基准值或销售价格范围。由于评估师办公室的销售报告通常反映的是 3 ~ 6 个月前的数据，因此，在市场波动的情况下，就可能无法通过这些报告得出真正的估值。评估师估价时通常使用最低可比价格，因为他们从银行得到的指示是以该房产在当地市场 3 个月之内能销售出去的销售价格作为评估价（当然如果要求你提供抵押贷款保险的话，可能会有些差异）。

有些评估师公开承认，如果他们不是为银行评估一套房产，而是代表你对同一房产做出评估，那么他们会尽可能做出一个较高的评估价。这就是说，他们是在某些限制下才会做出保守的估价。

因此，评估价可能会略低于你的实际购买价格，但如果幅度超过 5% 的话，就一定存在问题。不要忘记，这是银行对你的净资产评估的基础！

再次强调，你最好亲自做足准备工作。尽量以销售给本地人而非卖给其他州的投机者的交易价作为可比价格，如果不能做到这一点，那就不要购买。

关键在于不要对评估师期望过高，但要记住银行依赖他们。你需要与他们合作以确保资产增值并进一步构建你的投资组合。建议按如下方式进行操作：

尽量与银行指定的评估师建立起良好的关系，这样你就能够深入了解他对你即将投资的房产进行初步评估所采用的方法。不要害怕提出你自己的观点（正如上文所提到的，大多数评估师工作繁忙，因此他们宁可保守一点，但是我发现他们也会接受合理的证据并对自己最初的估价进行修改）。



以 6 ~ 12 个月为基准，一旦你感到房产价值有可能已经升高，就可以邀请相关评估师再次进行实地考察。

如果是由你自己指定评估师，那么你应该确认贷款银行认可他的资质。若采取这种方式，你不仅可以得到评估过程中的全部信息，而且银行也会认可他所做的估价报告。

选择贷款人

为你的投资组合选择正确的融资渠道，对提升财富积累能力十分重要，这也是你应该动用理智与逻辑思维而不是情感来做出的另一项决策。不要对银行感情用事，也不要觉得你必须忠于某家银行。即使那是一家大银行，赞助过你很喜欢的运动赛事，你在这家银行开户，自住房贷款也是向这家银行申请的，其当地分支机构的员工对你非常友好，如此等等。与银行打交道，忠诚只会带来他们的敷衍，更坏的情况是，他们可能会不太称职或者试图操纵你，甚至二者兼有。

还记得第三章我们以锻炼肌肉所做的比喻吗？如果将融资比作锻炼所需的碳水化合物，那么贷款人就是你所选择的可以提供此类物质的面包品牌而已。如果你不喜欢它的味道，不要紧，换一家就行。幸运的是，银行内部以及来自外部的竞争越来越大，如果你多打听打听，肯定可以找到一个能满足你需求的贷款人。

那么，如何理智地选择贷款人并与之有效地合作呢？这里有几个主要的注意事项：

☒ 与银行合作一开始，你就需要让银行明白，你计划运用房产的增值进

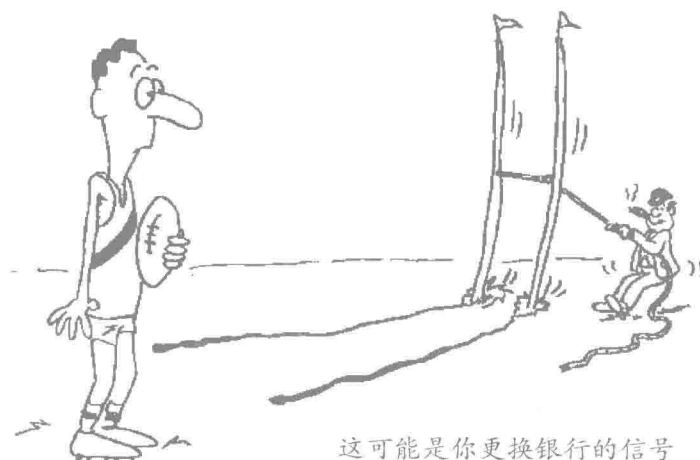
B 部分 获取财富“7 步”为盈

行投资，藉以构建房产投资组合。大部分重要问题与决策都将以此为基准。

- ☑ 银行贷款需要抵押品。你需要知道银行的贷款价值比率（LVR），即对投资房产能发放多大比例的贷款。有些银行只提供评估价（或合同价格）60% 的贷款，而有些银行则可以达到 80%。你应该找到一家能接受你资本净值占 20% ~ 30% 并向你贷款 70% 或 80% 的银行。

因为，在我们所描述的投资结构下，大部分开支都能得以偿付，因此你具备贷款 70% 的支付能力。同时，一旦你第一套房产的资本升值达到 30%，那你就有足够的资本净值向同一间银行申请第二笔贷款（以此类推）。如果该银行要求 60% 的资本净值，那么这将多花一倍的时间来构建你的投资组合。

而且你要注意，随着时间的推移，银行可能会对其贷款标准进行调整，这可能是你更换银行的信号。



- ☑ 对一笔超过房款 80% 额度的贷款来说，你可能需要购买抵押贷款保险，该保险在你违约拖欠还款时可以保障贷款人的利益（这属于一



次性开支，从长期来看可以抵扣税项)。主要的保险公司 Genworth 或者昆士兰保险集团 (QBE) 在投保时可能会要求一份独立的估价报告，因此你最好确保贷款银行指定的估价师是属于保险公司认可名单之内的。

- ☑ 银行也会根据你的预期还款能力发放贷款，即你所具备的偿付月供的能力。贷款的**偿还能力**是根据你所有需要偿还的债务金额（包括你名下所有的贷款、信用卡欠账，等等）占你毛收入的百分比计算的。大多数银行要求 30% ~ 35%，有些银行只要求 25%，有些却要求 60%，请你多打听一下。我所选择的银行要求 40%。
- ☑ 同时，你投资房产预期租金收入的 80% 可以计算到你的收入当中，从而用于信用评估。同样，也可以考虑你基于负扣税政策所获得的减税额。不同银行的计算方法不同，这对你最终的贷款额度有很大的影响。
- ☑ 银行必须披露其对房产抵押价值的估价，以与实际购买价格进行比较。
- ☑ 仔细检查那些不必要的或**隐藏的费用**：贷款申请费、评估费、提前还贷（包括再融资）的罚金、管理费，等等。
- ☑ 银行必须在**重估你所持有的投资性房产**方面持灵活态度。大致而言，一套房产的价值每隔 8 ~ 10 年就会翻番，在这个大趋势下，时不时也会存在价值波动。你需要经常对照那些具有可比性的房产售价，以了解你的房产是否已经升值，并了解你是否具备足够的资产增值以扩充投资组合。一些主要银行一般不太愿意对成交 12 个月以内的房产进行再次评估。

下面是我整理的银行清单及贷款条件，你在构建投资组合时可以参考一下。

B 部分 获取财富“7步”为盈

主要金融机构贷款指南

银行	申请费 (澳元)	每年管理费 (澳元)	贷款保险费 (占贷款比例)	贷款价值 比率	价值 披露	12 月内再次评估
西太银行	600	96	2.16%	95	无	无规定, 除非物 业价格出现较大增 值, 否则采取现有 估价
澳洲联邦银行	600	96	1.94%	95	有	3 个月
澳新银行	600	60	2.07%	90	无	无规定, 个案处理
圣乔治银行	600	120	2.16%	95	无	无规定, 除非物 业价格出现较大增 值, 否则采取现有 估价
新科银行	600	120	2.03%	90	无	3 个月
Homeside 贷款机构	600	120	2.03%	95	无	无贷款抵押保险 为 3 个月, 否则为 12 个月
逆向年金抵押贷款	600	96	2.16%	95	无	无规定, 除非物 业价格出现较大增 值, 否则采取现有 估价
Aussie 住房贷款	600	96	1.94%	95	无	3 个月

正如你了解到的那样, 目前很少有银行愿意披露房产的评估价格, 同时也没有政策规定会对 12 个月内成交的房产进行再次评估。所以, 如果你想让你的投资结构有效运作, 那就需要持续关注这些政策, 并尽力催促银行放宽相关约束。在此, 你会发现一些二线银行比“四大银行”的灵活性更强。

当然, 我们还可以从一些主要的保险公司、信贷协会或者抵押经纪公司(需要一些费用)获得贷款。不过坦率地讲, 二线银行对构建你的投资组合是最有用的。你不妨到处打听打听, 有时多支付 0.25% ~ 0.5% 的贷款利率来找到一个愿意长期支持你构建投资组合的贷款人, 是十分值得的。

请准备好与这些贷款人就利率水平进行谈判, 表明你的投资意图并提出你的疑问, 你甚至有可能在第一次房产投资前就能获得这些机构的融资支持。



聘请经纪人

聘请金融经纪人可以让你充分地运用各种融资渠道。如果你聘请的是主要经纪公司的经纪人，他们与银行的谈判通常能获得更好的贷款条件（有点沮丧，是吗？）一些金融经纪人每月能争取到 1 亿到 2 亿澳元的融资额。银行为了获取贷款业务，也很乐意向他们支付佣金与财务顾问费（贷款期限内利息的某个百分比）。

自然的，你首先该联系本地银行的分行经理（毕竟他也可能会毛遂自荐想放贷给你）。不过，如果你希望把自住住房作为资本净值的一部分，同时期望自住住房贷款与投资组合（你的短期目标）相互独立，通常是相当困难的。银行经理会觉得把你的房产证抵押在银行更加安全，他通常不愿意将你的自住房贷款与投资组合剥离开来。贷款经纪人则能利用其谈判优势地位来代表你去争取这种安排。

一些较小的金融经纪人需要收取一些费用，如果你打算聘请一个金融经纪人，在任何情况下我都建议你找那些规模较大的机构。这些机构每年经手的融资金额巨大，具有较强的讨价还价能力，能协助你获得最佳的贷款条件。你也可以测试一下，请他们以你想接受的条件让不同的银行进行融资，包括要求银行披露其对房产的估价，以及有权对使用房产在 6 ~ 12 个月内的资本增值再次进行投资。

10 年前，由于我经常在银行面前“受气”，也找不到一家金融经纪机构为我争取利益，就自己成立了一家金融经纪公司（Investloan）。如果你在与银行或其他经纪人交涉融资的过程中没有取得任何进展，不妨试试这家公司（www.investloan.com.au）。

选择融资方式

纯付息贷款

最大的税收抵扣应该是基于纯付息贷款，而不是连本带息贷款，主要是因为只有利息可以进行税前抵扣。

通常来说，银行对纯付息贷款积极性不高，因为他们希望有些本金能够得到偿还，而你希望多积累一点资金。到现在为止，你应该明白，财富积累就是要管理你的现金流。因此，若有任何机会最小化现金支出，请尽力而为，从而使你更早更快地积累财富（如果你仍有闲置资金，那么可以利用它来支付自住房的贷款本金）。如果贷款 15 万澳元，选择 25 年期的连本带息型贷款，那么在第一个 5 年内你将要偿还 13257 澳元（大约贷款总额的 9%），这将会影响你的现金流（税后每周 51 澳元）。这也是一笔可以用来再投资并加速财富积累的资金。

锁定利率

我多次强调过，财富积累中最重要的事情就是管理好现金流，而并非是苛求最高的租金水平与最低的贷款利率水平。我的建议是，在最佳利率水平上锁定贷款条件，并尽可能保持这种理想状态。

尽管有数以百计的经济学家与伪经济学者经常发布预测，你也没有必要时刻留意利率的变动情况。如果贷款利率为 7%，而且能够在未来 5 年内锁定在这个水平，那么就按此操作。即使利率有时会下降到 6%，对你而言也没有多大影响。接受 7% 的利率，并习惯与之相处。

在市道不好的时候，锁定 5 年 7% 的利率可以让你逃过 10% 的浮动利



率。随着利率水平的提高，租金也会提高，而房产价值更会水涨船高（令人奇怪的是，市场需求同样保持在较高水平。例如，在 1988 ~ 1989 年期间，贷款利率高达 17%，而那时的市场需求之狂热是我前所未见的）。

启动杠杆投资

在我们提供的投资结构下，你可以利用某房产的资本净值或动用一些现金储蓄，以总价 30% 的资金购置一套新的投资性房产。利用租金收入以及节税额，该套房产还能在某种程度上“养活”自己。当该房产价值增长 30% 的时候，你将有足够的资本净值让银行为第二套投资房产发放 70% 的贷款（假设银行需要最低 20% ~ 30% 的资本净值）。

现在，你就有两套投资房产为你积累财富了，其价值还会不断增长，并能让你在更短的时期内再次投资下一套房产，周而复始……一旦你拥有两套房产，你就已经步入顶级个人投资者的领域。

◇ 73% 的人只拥有 1 套房产

◇ 23% 的人拥有不止 1 套房产

◇ 只有不到 2% 的人拥有超过 4 套房产

显然，收入、资本净值的增长速度以及银行贷款量，决定了你在既定时期内到底能购置多少套房产来构建自己的投资组合。请与一些有远见的贷款人讨论并进行合作。记住，你完全可以制定宏伟的目标，但要从小做起。利用融资来积累财富不是一场竞争，财富的积累在于过程。

第八章 瞄准可支付能力

当我在澳大利亚和世界各地进行巡回演讲与大家讨论关于财富积累与住宅投资问题的时候，我发现几乎每个人都对土地升值（由于资本增长）、建筑物贬值（因为政府的负扣税政策）、如何最大限度地增加收入与减少税款表现出浓厚的兴趣。他们也经常会产生一些疑虑、担忧与诸如“如果……那会怎样”的问题（本书第十一章将回答这些问题），但最大的问题还是：“对，是这样，但是……”——全部都指向那令人畏惧的房地产周期。

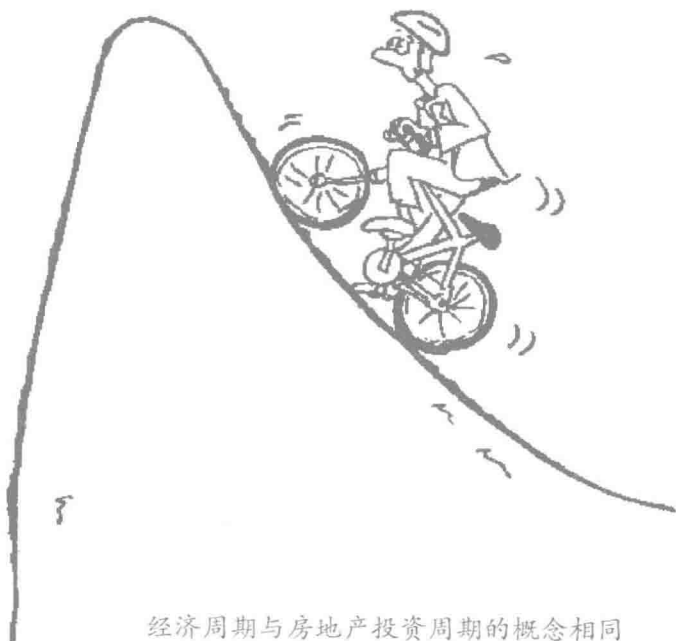
繁荣与萧条，上涨与下跌，市场的峰顶与衰退期的谷底，如果你在错误的时刻以错误的价格购买或出售了房产，后果会如何呢？

下面我们来对这个问题进行分析。

上涨与下跌

事实上，经济周期与房地产投资周期的概念相同。通常来说，即使是那些与房地产行业不太相关的人都对房地产周期有自己的一套理论，对某一特定时期我们处于周期的什么位置有自己的判断。如果你与他们讨论房地产市场周期的历史、繁荣或萧条，总有人坚信，那些不会再发生了，直到这种周期再次来临。坏消息是行业萧条与价格下跌还会再次发生，而好消息是行业好转也会如期而至。因此可以说，发现资本增长的真正机会永远不会太晚。

当我还在上学时，假期常常到我父亲在维多利亚乡村所开办的男装工厂干活。通常我早上8点半开始上班，直到上午11点都不会看到一个顾客。然后，突然一下子会冒出四五位互不相关的客户同时走进工厂。或许你期望午餐时也可以客似云来，可是那时却常常十分安静。直到下午的某个时刻，又会有几个客户让你忙得脚不沾地。



经济周期与房地产投资周期的概念相同

B 部分 获取财富“7步”为盈

如果你曾经等过火车或汽车，你可能会留意到这种现象：尽管火车与汽车都有各自的发车时间表，但它们经过你等车地方的频率却没有明显的规律可循。在地产方面，你可能期望贷款利率的下降会导致住宅市场活跃起来，而事实上，市场在上世纪 80 年代与 90 年代低利率时期却远没有高利率时期那样活跃。

对个人来讲，我并不知道我们到底处在周期的哪个阶段，但我可以十分肯定地说，我们没有必要知道这些。在我看来，房产价值波动的过程背后有一个更简单的因素在起作用，那就是可支付能力。

控制房产价格的因素

从整个澳大利亚的角度看，银行与融资机构间接地控制着房产价格。这是如何做到的呢？那就是通过控制投放到住宅市场的信贷资金额来影响房价。做出信贷资金额度的决策依据是什么呢？当然是客户的可支付能力，即客户以其收入的某个比例按期偿还贷款月供的能力。

银行的典型操作方法是，让贷款客户每月拿出其可支配收入的 30% ~ 35% 来偿还贷款月供。例如，一个中等收入家庭拿出每月可支配收入 1200 澳元中的 420 澳元来偿还贷款。反过来，这一点也会对银行决定在客户整个还款周期内能发放多少贷款产生影响。

在市场处于繁荣期时，银行往往会“过界”，将客户每周的还款金额增加到超过其安全区的警戒线之上，这时就预示着房产市场的崩盘即将来临。下表列出了澳大利亚几个主要城市从 1991 年以来贷款客户每月的还款金额占其平均月总收入的百分比。作为 1989 ~ 1990 年间市场衰退期的后遗



症，按揭还款飞涨，而随后在 1991 ~ 1992 年期间，一切又向下猛跌。一直到 1993 年，随着贷款还款金额达到可控水平，市场滑坡趋势才得以企稳。我们看到，在 2003 ~ 2008 年的房产繁荣期间，贷款还款额明显高于 2000 ~ 2002 年间的水平。在 2008 年之后又发生了什么呢？全球金融危机（GFC），贷款还款额跌至 10 年内的谷底。贷款还款额的上涨、下跌以及企稳即意味着房产价格的上涨、下跌以及企稳。

抵押贷款还款额占平均总收入的百分比

年份	悉尼	墨尔本	布里斯班	阿德莱德	珀斯	霍巴特	堪培拉	达尔文
1991	33.9	29.2	26	24.4	21.1	23.1	18.5	21.4
1992	29.2	24	22.6	20.1	18.4	19.4	17.5	19.2
1993	27.4	23.2	21.3	18.9	17.7	20.3	17	23.9
1994	27.1	21.6	20.3	17.6	18.3	20	15	20.5
1995	30.5	22.8	22.2	19.2	20.2	20.6	15.9	24
1996	28.2	21.2	20.4	16.8	18	20.1	15.3	19.7
1997	24.3	19.7	16.4	13.9	15.4	15.3	12.2	16.5
1998	25.8	21.4	16.2	13.7	15.3	14.9	12.1	16.2
1999	26.8	22.6	16.1	14.1	15.2	15.5	11.2	14.8
2000	32.9	27.3	18.9	16.5	17.2	18.9	14.2	17.2
2001	30.1	26.7	16.9	15	16.1	15.2	13	15
2002	35.7	28.1	18.5	16.1	16.7	15.3	13.9	14.9
2003	40.6	29.3	22.6	20.5	17.8	19.9	18.2	14.9
2004	42.6	29.6	28.9	23.4	20.8	27.3	20.9	18.3
2005	39.5	28.2	28.2	25.2	23.7	26.6	19.2	18.5
2006	38.4	28	27.7	25.3	30.6	26.9	19.8	21.4
2007	37.6	30.5	29.9	27.1	33.7	28.9	21.7	23.4
2008	41.4	35.1	36.2	33.8	33.7	31.2	24.5	25.9
2009	28	23.4	22.7	18.5	24.4	17.3	25.8	24.4
2010	31.9	27.4	25.2	21.9	26.3	18.7	30.5	29.4
2011	28.6	24.1	22.4	20	24.9	16.3	26.1	30.5
2012	23.1	19.2	15.6	14.2	18	11.9	19.7	20.4
2013	20.3	18.2	13.6	12.1	15.6	10.1	17	15.8

25 年期贷款还款相当于房价中位的 75%，按照每年 6 月 30 日可适用的标准银行住房贷款可变利率计算

资料来源：统计局，澳大利亚房产研究所，澳洲央行

从你的角度关注可支付能力

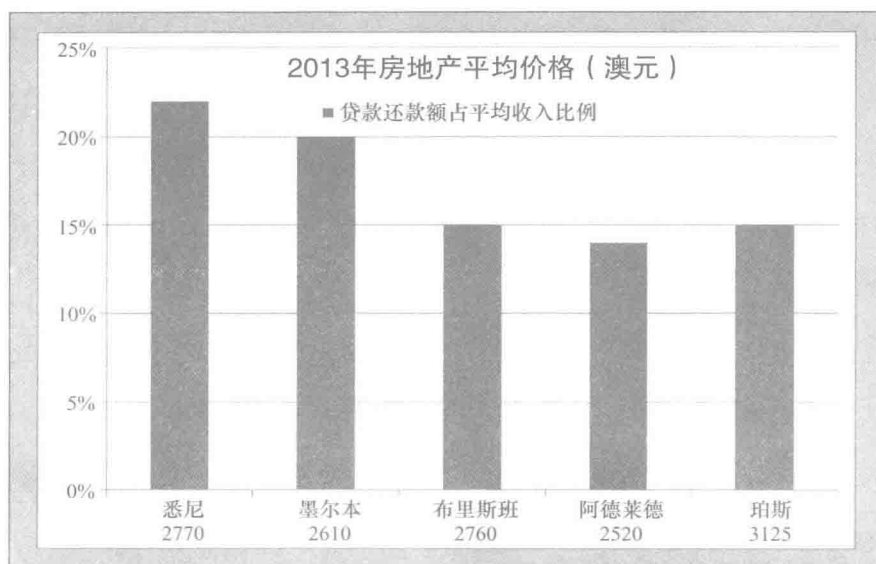
我的建议是在房地产市场周期的谷底时期构建自己的房产投资组合，因为此时购置房产是最容易负担的。

请时刻关注房产的价格与周平均总收入的比例关系。在你计划投资购置房产的城市，你可以查阅澳大利亚统计局的统计数据，并估算出你能承受得起的购买价格，以银行安全范围的 30% ~ 35% 作为你计划投资房产的上限。

以平均总收入的 30% ~ 35% 作为上限也与租赁市场实际情况相符，因为房产的价格决定了我们有可能得到的租金水平，而我们期望市场中 90% 的租户能够承受得起这个价格。

让我们看看主要城市的平均房价与我们计算出来的“可支付能力”的对比。

所有市场均表现出良好的可支付能力，在你考虑复制投资过程前，这一比率可能达到 30%。



资料来源：RP Data 数据



珀斯是一个很有潜力的市场，它的可支付能力还有很大的上升空间，经济增长预期看好，是很多大型基础设施项目的根据地，也是值得密切关注的市场。

阿德莱德与墨尔本也有一定的增长空间。事实上，墨尔本因为已经具备充足的可支付能力，绝对是值得你关注并且投资的地方。

关键在于可支付能力与周平均收入、利率息息相关。一般说来，工资与薪水一般不会下降，但是你应当密切留意利率的变化，因为一旦利率上升，就会迅速影响上表的数据。

全球性金融危机使房地产市场变得更难预测。如果你研究过去 30 ~ 50 年间全澳洲房价中位数的变动趋势，你会发现房价唯一的一次下跌仅仅出现在二战期间。就每个州而言，在过去 30 年期间，即使遇到所谓的“市场崩盘”，房价中位数跌幅也从未超过 10%。一般来说，如果市场需求不振，房产价格会在 5 ~ 6 年内停滞。但如果你所购买房产的区域内绝大部分是自住业主，那情况就糟糕了。而且这种“市场崩盘”往往倾向于影响高端房产市场，在未来的几年内，悉尼与墨尔本的一些地区将会感受到这种效应。而低端房产价值依然稳定，即使是经济形势逆转，对它们价值的影响也不大。我发现土地价值通常不会受到太大影响，而建筑物则糟糕得多。

通常情况是，购房者对建筑物支付了过高的价格，从而引发市场的虚假繁荣。根据我自己的经验，房产价格的下降主要会影响中、高端房产，因为投资者错误地判断了市场的供求关系，对建筑物支付了过高的溢价，而建筑物内在的高贬值倾向导致整体价格下降。

2008 ~ 2009 年发生的全球性金融危机使这种现象无所遁形，所有主

B 部分 获取财富“7 步”为盈

要城市的高端房产价格都下挫了 25% ~ 30%。

在 10 年的时间内，对于独栋别墅来说，许多购买时的错误还有挽回余地，但对高层公寓来说，由于内含的土地价值有限，就没那么幸运了。你可能反感我再次强调这一点：土地才能提供资本增值，建筑物仅仅是产生收入与税收抵扣的工具，用以抵偿获取土地的支出而已。

低端房产的“上升通道”

可支付能力能够有效缓冲房地产市场周期性波动所带来的冲击。当你决定出售投资性房产时（我们会在下一章就此进行讨论），你知道只要有工作的人就能购买得起。一旦房产价格达到每套 50 万澳元，那么市场上就只有不到 20% 的人能购买得起；当达到 70 万澳元时，潜在买家将不超过 5%。

因此，最好购买两套每套为 40 万澳元的房产，而不是购买一套 80 万澳元的房产。当市场上所有的潜在租户都租得起你的住宅时，自然可以一直使你的收入得到优化。特别是当你把收入放到不同的篮子里，可以分摊房屋空置或市场波动的风险。同时，当你希望退出市场套现时，所有潜在购房者都能购买得起。

案例分析

一位来自昆士兰州北部的投资者考虑用 5 万澳元来购买一套价值 30 万澳元的房产，每周租金收入为 300 澳元，这套房产的折旧、税收抵扣额与



资本增长的潜力均有限。在参加了我们的专题研讨会后，他改变了主意。他在 1998 年投资 36.5 万澳元（其中 32.8 万为贷款）购置了 3 套新建房产。租金收入与贷款利息相抵后，再没有其他的现金支出，并且通过折旧的方式申请了每年 1.8 万澳元的税收抵扣额。更重要的是，目前 3 套房产的市值已经超过 80 万澳元。

因此，最后让我们来好好看看：如果我们计划出售房产，应该选择什么时机并怎样才能让资本增长最大化呢？

第九章 让时间为你工作

有些人在房产市场获利的方式是：不断地购入、出售，而且相当成功。

事实上，我说的“有些人”可能只是 0.01% 的投资者。

购买与出售房产其实成本高昂，其中印花税、各种杂费以及转售的佣金等大概就要花费房产购买价的 12%。当人们购买那些低端房产时，常常有意无意地忽略了这些费用。购买者通过翻新再以较高的价格转售，不过，还是很少能完全抵偿翻新成本以及购买和出售的各项费用！

你可能已经注意到，财富增长的概念其实是一个长期的收购计划，基于一些长期的因素（如建筑物与土地资本增长的历史趋势、累积资本净值，等等），这样才能产生长期的收益（抱歉，你确实不可能“一夜暴富”，只能逐渐地变得富



有)。积累财富的关键是购买、不断购买并持有。记住以下公式：

$$\text{资产} + \text{时间} = \text{财富}$$

投资，时间起作用

我本来打算把这章称为“房产投资的时间准则”。许多人在看到房产价值增长的历史趋势并憧憬自己积累财富的良好前景时，就感到特别兴奋，但是他们通常缺乏准则、耐心以及承诺来实现财富增长。

具有讽刺意味的是，尤其是一些能力超群的经常参加我们专题研讨会的高级管理人员更是如此。他们一方面很乐意接受我们所讲到的投资准则，另一方面又断言，我所宣扬的财富积累原理过于简单，远远没有自己亲自跑到现场、完成一项交易，在一次买卖中赚取成千上万的钞票那样激动人心。

确实没错。我自己也承认，我们所讨论的财富增长结构远远没有那样刺激，不是那种“一分钟激情”式的赌博。它需要你等待，就像看着草儿慢慢生长一样。但是，我们的的确确能看到隐藏在“草地”底下的财富增长，在“土地”里隐藏着钞票与资本增长！

或者让我们再次回顾本书第三章所提到的“锻炼肌肉”的类比。人的肌肉只有在得到充分休息的情况下才能增长。当锻炼者变得过分热情或者急于求成，并且在锻炼结束后休息不足时，只能由于压力过大而以失败告终。不幸的是，这种情况也经常发生在我们的财务状况中，银行、会计师与投资顾问会率先提醒你，如果你的投资业务增长过快或太急，他们就会建议你放慢速度。

“让时间为你工作”，实际上就是建立在准则和承诺的基础上，考虑到过去 90 年内房地产市场发展的历史，预计每年资本增长达到 8% 的情况

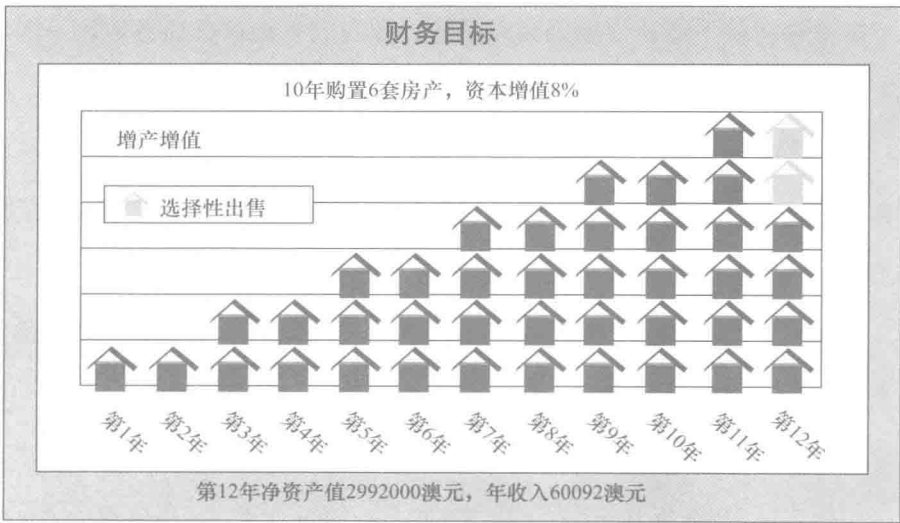
B 部分 获取财富“7 步”为盈

下，在 10 年的时间范围内获取 6 套房产。

如果对你来说，这实在是太慢了，你可能还想看看我所推广的另一个“迅速致富”计划，名为“数不清的财富”。不过，请记住“龟兔赛跑”的故事：龟虽然慢，但稳打稳扎，最后反而可能先达到终点。即使可能不是第一个，至少一路上你会承受更小的压力。

在讲述所有这些原则之前，让我们再来看看第三章介绍过的通过复制来进行财富积累的基本财务目标。

如果你从今天开始按照我们讨论的方式购买价格为 50 万澳元的房产，那我们能达到什么样的目标呢？



好，你是否坐稳当了

如果你在 10 年期间内购置了这些房产：

你将要为你的投资组合支付 3226931 澳元，并且你将会有 3226931 澳元的债务（如果你没有偿还任何本金）。



先把这些数字放一放，也许这听起来有些惊悚，但是请记住：

你同时也会将有足够的收入来偿还所有贷款利息和一些其他的开支（利率以 7% 计算）。

另外，下面的这些数据可能会更令你感到安慰，甚至可以说是让人激动：

在第 10 年，你房产投资组合的价值将达到 470 万澳元（每年大约增长 38.4 万澳元）。

到第 12 年，你的净资产大概达到 244 万澳元，而且还在继续增长，每年将近增长 414500 澳元，而且随着时间的推移，增长速度会更快。

如果这些还不能让你感到高兴的话，那我们就把那些债务数据一起考虑进来。

如果你在 1965 年开始构建房产投资组合（6 套房产），那么到今天你将拥有超过 240 万澳元的资产。即使所有的本金都是借来的，而且在此后从未偿还过一分本金，当前的债务总额也还不到 14 万澳元。

如果你在 1975 年开始构建房产投资组合（6 套房产），那么到今天你将拥有超过 250 万澳元的资产。即使在此期间你未偿还过任何本金，当前债务总额也仅仅是 35 万澳元。

如果你在 1985 年开始构建房产投资组合（6 套房产），那么到今天你将拥有超过 300 万澳元的资产。即使在此期间你没有偿还过任何本金，那么目前的债务总额约为 100 万澳元。

与此同时，你还能够从这 6 套房产中得到租金收入，用这些收入能轻松偿还本金与利息，还可以给你带来其他一些收入，每年资本增长超过 10 万澳元，这些都可以在接下来的 10 年内以复利形式增值。

若我们考虑到将要达到的财务目标时，这些从上世纪 60、70 或 80 年

B 部分 获取财富“7 步”为盈

代带来的债务其实看起来并不那么可怕。描绘出清晰的理财愿景，对我们刚开始积累财富时保持良好的心态非常有益。10 年内 180 万澳元债务看起来很沉重，但是：

这些债务能得到可靠的支付，不会对你个人的现金流或其他资源产生巨大的影响。

到这个阶段，你的资本净值将以每年 20 万到 30 万澳元的速度增长。

人们通常会提出下列质疑：因为通货膨胀率较低，房产价格应该不会以同等速度增长。确实，我听说过各种各样的“专家建议”宣扬这种理财教条。他们从哪里得出这样的结论呢？如果你留意整个澳大利亚房地产市场的变化情况，比如在 1997 ~ 2000 年期间，你可能会注意到房产价格强势反弹，弥补了在增长缓慢年份出现的“有限资本增长”。我们需要冷静地去看待通货膨胀效应。在上世纪 60 年代期间，年通货膨胀率接近 2.5%，但是一些主要城市的房价却以每年 13% 的速度增长。

我个人的意见是，通货膨胀仅仅增加了一些房屋建筑成本，而且主要是针对公寓住宅，这类住宅的建筑成本较高。在上世纪 60、70 与 80 年代，独栋别墅的价值增长率要远远胜过公寓与联排别墅。

2013 年悉尼房价上涨了 13%，所有学者都一致认为房地产周期开始反转，目前其他大城市也如过去一样紧跟这一反转趋势。

如何让时间为你工作

从长期视角考虑，基本上没有什么障碍能影响你积累财富，只需要你在以下两个方面履行承诺：

1. 在 10 年内持续购置（除非在某个特定区域的某一“贪婪时期”的市



场不能满足“可支付能力”原则)。

2. 谨慎从事，一次行动只“跨出一步”。

我们下面依次来详述这两个方面。

持续购置

在 10 年的时间里，如果房产价值平均每年增长 8%，你将有 3 ~ 4 次机会来利用增长的资本净值购置更多的房产。也许在这 10 年期间有 3 年的时间你不会出手。在此期间，影响房产价格的因素（上文分析指出其间接受到金融机构控制）与社会平均收入增长幅度不一致，因此在某一特定时间区域内，房产价格超过了市场一般的“可支付能力”水平。

还记得我们在第八章提到的有关贷款还款额占周平均收入百分比的图表吗？

1989 ~ 1990 年期间，悉尼与墨尔本的贷款还款额占周平均收入的比例高达 60% ~ 78%。

这种情况确实有点“疯狂”。房价在 1991 年暴跌，到 1992 ~ 1993 年期间才逐步趋稳。如果我们当时正在构建房产投资组合，根据上文提到的“可支付能力”原则来密切注意这个市场的话，在 1988 ~ 1992 年就不会在悉尼与墨尔本市场购置任何房产。但 1992 年我们可能会回到市场，其时市场一片恐慌，银行成天“追讨”那些不够谨慎的投资者，这种情况下我们有可能在市场上发现很好的机会。这种行为就叫做“逆市购买”。我们应遵循的理念是：不要成为“跟风投资者”，不要在房产价格开始上涨的时候跟着所有人一起购买。相反，我们应该在其他人都出售时购买，在其他人都购买时出售。更好的原则是：从来不出售！

B 部分 获取财富“7步”为盈

悉尼与墨尔本似乎对市场繁荣期问题表现得特别缺乏免疫力。也许是因为这两个城市的人口密度与规模巨大，以及许多大银行的总部都设在这里，银行业务涉及一些公司大客户。请特别注意：在布里斯班、阿德莱德与珀斯，这些城市从未出现过抵押贷款偿还额与可支付能力失调的问题。

1989 ~ 1990 年，你可能不会在布里斯班房地产市场投资，不过即便你在那个时候下手，在 1991 ~ 1993 年期间你的资本也会实现一定程度的增长。



不要成为跟风投资者

任何情况下，运用“可支付能力”原则，就能够判断出什么时候应该等待，什么时候应该购买，这样既不会导致自己财务紧张，也不会延缓资金增长。同时，为加速或保持投资组合的发展速度，要记住：你需要持续地购买。

正如第七章所提到的，只有不到 1.5% 的个人投资者拥有超过 4 套房产，遵循一定的准则和恪守自己的承诺持续购买，你会顺利跻身顶级财富积累者的行列。



一次只迈一步

10年期间内购置6套房产，并一直持有它们作为你的养老金退休计划，完全可以做到。

当然，你可以根据自身的能力与信心来适当加快或者减缓这个速度，最重要的一点是，一次只迈一步。

不要一想到你拥有300万澳元的债务或者必须要管理6套房产就感到“头晕目眩”。如同你攀登一座高峰，从山脚到山顶看起来好像有很长一段距离，但是你能一步步地走到山顶。类似的，每次只交易一套房产。给自己1~2年时间安定下来，梳理自己的思路，牢牢地构建投资结构，休养生息，让自己手头仍有足够的资源。每成功一步就会让你建立一点自信心，然后在产生了新的资本净值后再考虑购买。

有些人向我抱怨，他们就是不能好好应付那么多的债务或者处理因为持有6套房产而带来的麻烦。因为不能每天都实实在在地看到它们，突然之间不停奔波，他们觉得无法适应这种生活。这就像你还没有迈出第一步，已经让这座山峰征服了你一样。必须要记住的是：

◇没必要一次性处理完所有事情，一次只迈一步。

◇没必要从一开始就琢磨完成整个投资过程的资源和愿景，随着投资进程的延续，所需的知识和技能会逐步补充进来。

“让时间为你工作”意味着：坚信所有资源（资本净值、知识、经验与眼光）都会随着“投资之旅”的推进不断增长与成熟。你已经有足够的资源来起步了，而且运用这个投资结构，所有的一切都是可以掌控的。在面对前进的每一步时，如同旅途的终点，你都有许多的选择，取决于你希望达到的目标以及市场情况。

B 部分 获取财富“7 步”为盈

让我们仔细看看这些选择之所以吸引人的原因吧：

选择一：5 年后，把贷款调整为还本付息型贷款

我个人很喜欢这种投资策略，当贷款投资购房 5 年后，将贷款都调整为还本付息型贷款。租金收入每年会增长 3% ~ 4%，足以使你在第 6 年或第 7 年把纯付息贷款转化为还本付息贷款，同时仍能保证现金支出最小。

再经过几年时间，你获得的租金就足以支付全部抵押贷款的还款额。

应该注意贷款本金是不能进行税收抵扣的，也就是说，一旦你转换成还本付息贷款，就必须缴税。通常 20 年期还本付息贷款，在前 5 年偿还的本金只有全部本金的 12% ~ 15%，一直持续到还款期最后 5 年，你才能真正感受到偿还本金的复合效应。然而，如果你正打算在偿还多套房贷本金的同时，将其作为你的养老金计划（或留给你的下一代）长期持有（因为它能持续给你带来收入），这种转换是你迈出的正确一步，同时，债务减少能够使自己更加安心一些。

选择二：选择性出售部分房产归还贷款

当然，另一种选择是选择性地出售一套或几套房产，由此减少了投资组合中剩余房产的部分或全部债务。你需要考虑：

◇ 出售哪一套或哪几套？

◇ 什么时机出售？

在市场繁荣期间，市场上弥漫着的乐观情绪远远大于现实主义心理，这时是出售房产的最佳时机。

出售的最佳时机出现在其他所有人都在购买时，包括房产周期中典型的“两年顶峰”期，这时与可支付能力相关的所有变量都被市场抛弃！你会发现这两年期间房产投资组合的价值可能超过其真实价值的 25% ~ 30%（在市场价格下跌之前）。有些投资者以及大量的投机者会尽量利用这种周



期波动，这也是我们应该学着去做的。

如果你能利用周期中的峰顶，会发生什么？

例如，把你最后购买的两套房产（在周期波动对你有利时购买的，如第 8 年与第 10 年购买的）在市场高峰期（第 12 年）售出，相较于 30% 的增长，你可能得到当初购买价格 50% 的增长。也就是说，如果当初购买的这两套房产花费了 130 万澳元，现在的真实价值是 160 万澳元，但你可能以 190 万澳元出售，那么利润是 60 万澳元，而不是 30 万澳元。

个人资本利得税

当出售（或处理）一套于 1985 年 9 月 19 日后购买的房产时，那你将要为你得到的资本增值或利润缴纳资本利得税（Capital Gains Tax, CGT）。对房产而言，自住住房是免税的，而投资性的房产却必须缴纳。简单地说，应纳税资本利得额等于出售价格（报酬）减去经折旧调整后的收购成本。若持有该房产达到或超过 12 个月之后再出售，那应纳税资本利得额还可以降低 50%。

下面的例子里，资本利得税是按照 29 万澳元的利润减免一半（50%）而进行计算的。因此，如果你持有这两套房产的时间分别达到 2 年与 3 年，计算方式如下表显示：

	第 5 套房产 (第 9 年, 澳元)	第 6 套房产 (第 10 年, 澳元)	总计 (第 12 年, 澳元)
购买价格	635000	700000	1335000
建筑津贴	8000	9000	17000
出售价格	820000	820000	1690000
账面利润	185000	120000	305000
减			
资本利得	177000	111000	288000
50% 折扣	88500	55500	144000
等于			
应纳税利润额（资本利得额）	88500	55500	144000

B 部分 获取财富“7 步”为盈

税收仅仅是投资经营中的一个因素而已。

你要支付总计 14.4 万澳元的资本利得税（在投资 12 年后）。若按最高边际所得税税率，这意味着 67680 澳元的所得税。

有三点需要说明：

1. 上述计算适用于个人于 1999 年 9 月 21 日（资本利得税条例于此时有所调整）之后购买且持有超过 12 个月的房产。若持有期少于 12 个月，那么需要按总账面利润纳税。

2. 若房产于 1999 年 9 月 21 日前购买，可以按照上述折扣方法计算应纳税所得额，或者也可以选择按照以出售价格（收到的报酬）减去以 1999 年 9 月 30 日通货膨胀率为基准调整后的购置成本（不用恐慌，大多数人都不用自己去计算资产利得税，只要保留好基本的房产购买、支出、出售单据，交给自己的会计师处理即可。我强烈推荐这样去操作）。

3. 如果在市场繁荣期出售，那么相关房产溢价部分，即成交价与真实价值之差，大致相当于应纳税所得额。因此，请耐心等待市场繁荣期这样的机会，由此可以把资本利得税的影响降到最低。

选择三：在高人口密度的地区重新开发房产

前面已经指出，澳大利亚主要大城市的人口一直在稳定增长。

最近几年，城市规划处对人口增长的解决方案是进行城市填充，即对 600 ~ 700 平方米的地块进行再开发，建造联排或双拼别墅而不是独栋别墅。在未来的 20 ~ 30 年间，如果你依然像我推荐的那样持有一个房产投资组合，这对你来说是个新选择。请记住，只有土地才是真正有价值的。

如果你仅仅拥有联排别墅或与别人共享某个地块，那将不能充分利用相关土地来建造高密度住宅。但是，如果你持有独栋别墅，就会多一个



这样的操作选择权。在墨尔本、悉尼与布里斯班，这些地方已经允许建造双拼住宅，估计在不久的将来（如 10 ~ 20 年），会允许在这些城市的一些小地块上建造密度更高的住宅。这样，你便可以有效利用资本净值在相应土地上建造 3 ~ 4 个住宅，以便每月可以获得 3 ~ 4 份租金。我仍然建议你不要出售它们，继续保留该地块以期升值。

10 ~ 20 年前处于 CBD 边缘地区主要道路附近的很多停车场，目前已经大幅升值，这些土地被再次开发用作快餐店、购物中心等。即使这些业务可能仅仅维持盈亏平衡，这些停车场业主却因拥有并继续持有这些土地而变得非常富有。

财富积累之“道”

“让时间为你工作”所得的收益相当可观。请回顾一下在第 115 页上的那幅财务目标图。

或许，本章最重要的一句话就是“一次只迈一步”。

如果我们对目前所处位置或下一步如何走还没有足够的信心，同时又想得太远，那么就会被各种各样的妄想迷惑，总觉得自己可能会出错，因而变得手足无措。当你真的到达那里，这些幻象就会消失。积累财富并走向成功的主要因素是保持自信，而非压力。

因此，在 C 部分，我会回答许多大家可能存有疑虑的问题，如“如果……那又怎样”与“那个如何呢”，等等。我经常会遇到这样的问题。提出这些问题确实很重要，也很必要。如果你正准备开始一段旅程，自然就应该好好想想旅途上有多少“陷阱”。正如本书一开始说明的，那些“多疑”的人常常成为最好的财富积累者。但现实情况是，没有人能预知未来，也

B 部分 获取财富“7 步”为盈

没有人会预先得到“所有答案”(或“所有可能出现的问题”)。

你迟早会跨出投资的第一步，那就选择从这步开始，真正的答案自然会显现。

到现在为止，你已经得到前八章内容所提供的所有数据、正反各方的观点、投资原则、选择以及建议，若你觉得比刚开始看本书时增长了一些知识与见识，我会感到非常欣慰。但是，我同样期望你能注意到我们的出发点：在财富积累过程中的感悟，以及敢于为自己、为他人去思索财富积累之道，从而创造出无限的可能性。

因此，在第十章我们将再次讨论我们到底该走向何方。

全球性金融危机

回顾澳大利亚在过去 10 年间的住房可支付能力是非常有趣的一件事。1997、1998 与 2003 年的澳大利亚东海岸，住宅市场价格大幅上升。在这几个时间点，我与我的客户主要在布里斯班进行投资，而在墨尔本的投资则较少。

2003 年，东海岸区域的房产市场价格已经达到顶峰，市场可支付能力也几乎达到极限。然而，这为我们在西海岸入手珀斯房地产市场创造了机会。当 2004 ~ 2005 年间东海岸房产价格中位数一般为 30 万澳元时，我们于 2003 ~ 2005 年在珀斯购买的房产价格大都在 20 万澳元左右。珀斯的房产价格已经增长了许多，到 2006 年，我们在 2003 ~ 2005 年期间购买的所有房产价格都已经近 50 万澳元。反观东海岸地区，我们依然能够在布里斯班与墨尔本市内或周边附近较好的地段买到 30 万澳元左右的房产。

即使在全球金融危机期间，所有这些价格不到 30 万澳元的房产，在市场上依然处于“可轻松支付的”的范围内。

笔记



第十章 做到最好

在本书开始，我期望能在你的脑海中播下一颗种子，一旦你开始积累财富，你就会发现得到的会远远超出你的预期，这不仅仅体现在财务回报方面。我想与你分享我的信念：所有的一切都有其目的，通过财富积累过程，我开始发现我的目的，经常发现自己总有潜能有待挖掘。这是为了什么？最初我的目标就是要变得富有，但当我实现后，我又发现我的目标在不断地升级。

你对变得富有这件事有什么看法？权力在握？令人兴奋？或者只是觉得这仅仅是满足自己和家人日常需求与消费的一种方式，或者还可能感觉到一丝内疚与不安（有些人确实有这样的感受）。你期望自己的目标在哪里？这是你能达到的最佳状态吗？



所有富有的人都有一个共性，那就是他们都很积极主动，一旦发现机会后，他们就会行动并尽量利用这个机会。当你读本书时，你可能发现了一个机会，你可能会按照书中所述原理付诸行动。你一旦积极主动，就会变得更加积极主动，因为一旦开始行动起来，你就会留心之前所忽略的现象，并且有信心、有针对性地做点什么。这种心理准备可能就是你潜力的一部分，想一想这对你生活的方方面面是多么有用！

对财富赋予更大的预期

这有点像世界上 0.00017% 的人掌握着世界上 99% 的财富。

有人用计算机做过模拟试验，该试验表明，如果把这些财富再次按人头平均分配到每个人身上，估计用不到 15 年时间，这些财富将再次“回流”到这 0.0001% 的人手中。不管这一试验结果是真是假，这都是个令人吃惊的概念吧？！对我来说，这意味着我们之间的少数人很幸运地通过自己的知识和经验，创造、控制并享有了这些财富，那我们就有责任对那些还没有致富的人做点什么。我们不仅仅是富有的个人，还是我们这个社会的财富托管人。

同时这也意味着，如果你正在积累自己的财富，你应该拥有比仅仅满足自己和家人需要更远大的目标与责任。

一个人所拥有的是有限的， 但他的潜力是无限的

有人认为，钱财乃身外之物，“生不带来，死不带去”，这是一种消极

B 部分 获取财富“7 步”为盈

的说法，也是为自己不去创造财富所找的借口。我个人认为，积累财富是一个让人振奋以及赋予个人动力的理念。确实，死后不能把这些财富带走，但是我可以享受拥有财富，并且把财富传承下去。只要我还活着，我就会对世界上的一部分财富有影响，能够以各种方式把它分享出去，用以改善我们的生活水平，给其他人提供一些机会，为将来提供可进行自我维持的资本和财富保值的知识。

在财富之旅的某个阶段，你会意识到自己已经拥有足够的钱来过上体面的退休生活。1990 年的时候，这个目标对我来说已经基本达到了。到 1991 年，如果我选择退休，在我有生之年内每年都会有 30 万澳元的收入。这个目标其实是我一直所梦想的，当它一旦实现了，依靠自己的财富退休对我来说似乎又意味着对现实的逃避。我仍然希望生活中有挑战与目标。与此同时，我并不想为了赚钱而赚钱，把赚取更多的钱当作实现自我的抱负与目标。这时，我产生了“财富托管人”这个想法。

我和妻子决定为无家可归的孩子建立慈善基金，这些孩子的生活困境时时困扰着我们。幸运的是，我们遇到了心理学家罗恩和苏万提·法马（Dr Ron and Suwanti Farmer）夫妇，与他们一起建立了图古拉瓦儿童之家（Toogoolawa Children's Home）。从悉尼开始，我们为那些处于困境中的孩子（基本上是受监护的未成年人）提供全天住宿服务，这些孩子都曾经在家庭生活中受到心理伤害。

图古拉瓦：一片心灵的净土

图古拉瓦儿童之家

“图古拉瓦”是一个土著词语，意味着“一片心灵的净土”。我们的信



念是：不管这些小孩曾经在心灵上受到过多大的伤害，在他们的内心深处总能找到一块宁静的地方，这将赋予他们生活的力量与意义。

迄今为止，图古拉瓦儿童之家已经收养了超过 500 个孩子。我觉得这是一项了不起的成就。有些小孩（甚至只有 11 ~ 12 岁）在来到图古拉瓦之前，已经被其他 18 个收养中心先后收养过，但在图古拉瓦儿童之家，他们可以一直住到 15 ~ 16 岁，直到具备谋生的能力。

1993 年，我们把儿童之家搬到布里斯班市，从这以后，图古拉瓦开始扩建，扩建工程包括一所学校与一个社区服务中心（由之前在图古拉瓦儿童之家长大的孩子们自己筹划）。目前，我们正实施一项住宅关怀计划，提供如下服务：

- ◇为 12 ~ 15 周岁的孩子提供长期的住宿安排；
- ◇为 12 ~ 15 周岁的孩子提供紧急住宿安排（不超过两周）；
- ◇为 12 ~ 15 周岁生活在家或接受其他监护方式的孩子提供临时住宿安排（不超过两周）；
- ◇家庭关怀共享计划，在收养所里面提供长期或短期的住宿。我们招募并培训“收养父母”来照料多达 12 个“问题孩子”，并对收养情况进行跟进。

图古拉瓦学校

1998 年，在我位于昆士兰州东南奥缪（Ormeau）的水景住宅（Pimpama Rivers Estate）旁建立了第一所图古拉瓦学校。该学校给那些被主流学校开除或在正常教学中遭受挫折的孩子提供教育机会。当我们开始调查是否有这种必要的时候，结果让人非常吃惊，每年仅在布里斯班市就有多达 300 个年龄在 15 周岁以下的孩子被公立教育机构抛弃，再也没有

B 部分 获取财富“7步”为盈

回到课堂。

我并不想责怪公立学校制度，或许这些孩子在一个“普通”的教室环境下，经常会被视为“难以相处”，或者是大家经常会谈到的“捣乱分子”。但是，让这些孩子接受某种形式的教育是他们的权利也是我们的责任（这也是一个“专家意见”和“统计数字”蔓延的领域。我不想反驳这些意见。不过你有兴趣的话可以了解一下这个数据，在澳大利亚所有的犯罪人群里，95%的犯罪分子来自破裂家庭，同时超过60%的犯人是文盲。也许，如果我们开始尝试在这些领域做些改变，作为这个社会的一员，我们能通过自己的努力来改变社会的这种颓势。其实我们都已经意识到这种颓势，并常常为此感到困惑。与积累财富一样，设定远大目标，从小做起，积跬步以致千里）。

图古拉瓦学校提供基本的教育，以及简单、积极的生活哲学理念，即服务他人、相互信任、为他人着想，能让我们的生活更加幸福、富有成就感并充满意义。我们不仅教孩子听说读写，还尽力告诉他们明辨是非，认识到学习模范人物的价值。

奥缪的图古拉瓦学校会充分利用良好的户外学习环境，以一种流动形式来办学。我们将富有趣味的体育活动与实践教学技巧相结合，孩子们开始把学习当作与自身息息相关的一项活动，并逐步对自己的选择与行为产生一种责任感。

人类共享的五大价值观——爱、信任、和平、正当的行为以及非暴力，也深深地融入学校课程的方方面面。老师们尽力在这些方面做出表率，并向学生们传递这种信息，就像大山里埋藏着钻石一样，这些品格其实早已在孩子们的心中生根发芽。

定期的分享互动课程能帮助他们提高自己的交流能力。同时，提高孩



们们对社会的整体感知也十分重要。作为我们的社区服务承诺的一部分，学生们会定期探访养老院，并在史瓦拉（SWARA）为那些身患残疾的人提供帮助。为了培养孩子们的能力，激励他们发现自己的潜力并努力实现自己的潜能，我们尽量在学生活动中平衡好支持（强调社区互动并培养孩子们具有这种团结互助的精神）与挑战的比例。

受在昆士兰州成功运作这些“教育关怀”项目的激励，我们又分别于2002年与2005年在新南威尔士州纽卡斯尔与维多利亚州汉斯廷各开办了一所图古拉瓦学校。这些学校主要得到了财富托管人客户群体的一部分人的资金支持。我们还计划开办更多的学校，远期目标是20所。设定远大目标，从小做起。

微小的差异触发巨大的效果

1994年，我参加了由澳大利亚经济发展委员会（Committee for Economic Development of Australia, CEDA）赞助的晚宴，这次晚宴从主要的上市公司里邀请了12位高层商务人士。直到现在，我都无法确定自己是如何获得邀请的，不过对我们所有受邀者来说，这是一次开阔眼界的机会。有人请我谈谈过去4年内在图古拉瓦方面的工作情况，并且特别要求谈谈开办这样的慈善学校的开支情况，以及我是如何评价自己的工作的，这是否称得上“成功”？

我解释说，在全日制的收养中心与学校里，孩子相对较多，但平均下来每个孩子的费用每年在3万~5万澳元之间。我现在还清楚地记得，在那次盛大的晚宴上，大家觉得我在这种慈善活动中投入如此多的成本简直没有道理，而且认为我是在浪费钱。在座的一些商业人士认为，这应该是

B 部分 获取财富“7步”为盈

政府的责任，这完全可以用税收来支付。

“我们”是由什么组成的呢？

如果某一天，当你走在大街上，突然看到街的另一侧有一个8岁左右的孩躺在地上大哭，而且身上还流着血，你会穿过马路去帮助他吗？

当然，可能有许许多多的理由**不让你去**……

太忙；怕约会迟到（本来应该过去，但有个约会确实太重要了）；穿着新衣服，不愿意沾上血渍；现在小孩已经脱离危险了；不管怎样，从你站的地方看来，情况并没有那么糟糕……最常见也最简单的理由是一定有别人去帮助他。

事实上，上面的现象在我们身边每天都在上演。当心理学家开始去调查这些虐待儿童的案例时，我们经常为那些披露出来的数据而感到震惊，而且这仅仅是引起政府当局注意的案例。孩子们的状况反映了我们所需要承担的责任与人道主义监护义务，我们应该尽快觉悟并采取实际行动。

在图古拉瓦学校我们发现，有些孩子当时只有11~12岁，但是他们曾经在15个收养中心与许多学校待过。家庭本来应该是他们的避难所，但他们确在这里受到伤害，从此以后就不再相信任何人，并且把自己不幸的遭遇表现为对社会的愤怒与攻击。恶性循环因此开始，从一个收养中心转到另一个收养中心，从一个学校转到另一个学校，一次次地遭到拒绝，这就是他们所知道的唯一的生存模式。

在他们来到图古拉瓦学校一段时间以后，我们发现这种恶性循环终止了。一些孩子与我们度过了他们剩下的青少年阶段，这意味着我们能够帮助他们从过去走出来。我们给他们时间来发现，在他们身上所发生的一切并不是人与人相处的最佳方式，在这个世界以及他们自己身上，毕竟还有



爱。因此，我们把收养中心取名为图古拉瓦：一片心灵的净土。

与财富积累类似，这同样需要时间，不会一蹴而就。当这些孩子第一次来到这里时，他们都会表现得非常愤怒。这个可以理解。不过，经过3年以后，你能够发现他们身上的这种愤怒会慢慢地被感化成许多积极的、对他们有用的东西。他们开始学会自我尊重，对自我的认知也发生了变化，或许这是他们有生以来第一次感受到自己的美好。

播撒种子

我对自己在图古拉瓦项目的工作很尽力，也对此感到很兴奋。在过去的12年内，我在此每年投入的金额超过30万澳元。事实上，我感到很满足，这或许是我迄今为止觉得最有成就感的事情了。

刚开始的时候，我仅仅为这个项目提供资金，来支持项目的管理与运作。我们拥有非常好的心理学家与社工团队，他们手把手地教导这些孩子，这不仅对我是一种持续的激励，而且对其他参观过图古拉瓦项目并亲眼见到这些效果的人也是一种启发。不久以后，我试图更进一步，开展户外教育与互动交流课程，在户外徒步旅行中与孩子们分享我的想法。

这就是微小的差异所触发巨大的效果。

在这个社会，我们有共同的责任来保持仁慈与公正，并尽力让每个人都享有机会。我的愿望是其他行业也能肩负起责任来资助类似的项目，明白这样做的目的，因为他们拥有福利机构所不具备的资源与管理能力。对你而言，如果你乐意参与这种事业，我会鼓励你，这并不需要你付出太多。

B 部分 获取财富“7步”为盈

一旦你持有 4 ~ 5 套房产的投资组合，那你就可以用这些资本净值来购买一套旧一些的住房，捐给那些急需的人使用。

为什么要选择一套旧一点的住房呢？是的，这取决于你会把它派到什么用场。图古拉瓦学校曾经有一个很棒的孩子，来这里之前，他每个月都会经历一次暴怒与沮丧，挥拳击打墙壁，直到把墙壁打穿。他在这里呆了 3 年，暴怒频率减少到每 6 个月发生一次。每次他都会自己负责把墙壁修好并粉刷好，而且做得很不错。看着他很自豪地进行修补粉刷工作，我也感到很惊讶，我们可以感受到他的变化，原来的破坏力正渐渐远离这个孩子。

当然，你购置的这套房屋依然是你资产组合的一部分，这样贷款利息就可以通过负扣税政策减免额得以补偿。同时，尽管房龄较高，你依然能够享受资本增长带来的好处。

另外，如果你有兴趣了解图古拉瓦儿童项目与其他类似的项目，不妨看看我的另一本书《我们能够成为英雄》。这本书描述了一些“平凡”澳大利亚人的“非凡”故事，他们给这个世界带来了真正的改变，一次只迈一步，仅此而已。或者你可以给我们打电话，了解一下我们在做什么，我们很乐意听到你的声音。本书的最后有我们的联系方式。

微小的差异触发巨大的效果……

我想与你分享一个故事，这个故事是罗恩·法马博士告诉我的。

一天早上，一位老人沿着海滩散步，海浪在退潮时咆哮着冲向仍有些凉意的沙滩。整个海滩铺满了海星，它们是被潮汐冲上来的，密密麻麻，一眼望不到头。只见这位老人俯下身子，开始从海滩上一个一个地拾起海星并把它们扔回大海。

正巧，这时候有一位年轻人跑步经过，他停下来转身对老人说：“你在做什么呢？你难道不知道你自己是在浪费时间吗？这里有成百上千的海星，你仅仅扔回去这么几个有什么用呢？”



这位老人没有理会，只是继续弯下腰用他那粗糙的手拾起海星，伴随着一声声悦耳的水声，把它们扔回大海，自言自语地说：“对这些扔回去的可不一样。”

在财富积累的旅途中你会发觉，更广阔、更深远的目标能在许多层面上丰富自己，为你提供前行的路上所需要的激情与执着。设定远大目标，从小做起，有助于帮你成功地积累财富。更重要的是，或许它能够帮助你突破潜力的极限，达到倾其所能的高度。



C 部分

回顾并解答 那些问题

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:<https://www.7help.net>

综合测试

正如本书开头所许诺的那样，现在是证明你从书中学到多少东西的时候了？我会在这部分内容回答人们参加我们所举办的推介会时通常会提出的一些问题。

建议你现在就来尝试做做这个小测试。

1. 在进行积累财富的投资决策时，下列哪个更重要？

☐ 你对它的看法

☐ 它们的总体逻辑关系

2. 在过去 10 年里，澳大利亚什么投资显示出更高的投资回报？

☐ 股票

☐ 住宅房地产

3. 购买投资性住宅房产以进行财富积累时，什么更重要？

☐ 租金收益

☐ 资本增值

4. 当你决定购买投资性住宅房产时，你会用与购买自住房一样的标准和决策程序吗？

☐ 是

☐ 否

5. 为积累财富而购买投资性房产时，什么因素更重要？

☐ 管理你的现金流



☐ 购得正确的房产

6. 哪种类型的房产资本增值最快?

☐ 公寓

☐ 房屋 + 土地

☐ 土地

7. 如果你有 20 万澳元存款用于投资房产, 那你会选择购买:

☐ 价值 10 万澳元的房产

☐ 价值 40 万澳元的房产

☐ 两处价值各为 30 万澳元的房产并借贷 70%

8. 如果你于 1967 年在澳大利亚买了一处房产, 到 2013 年这处房产会增值多少?

☐ 价值翻倍

☐ 5 倍

☐ 10 倍

☐ 20 倍

☐ 40 ~ 50 倍

9. 什么机构能够有效控制澳大利亚购房者的可支付能力?

☐ 房地产协会

☐ 银行

☐ 房地产开发商

☐ 估价师

10. 澳大利亚房产承租人的数量:

☐ 增加

☐ 减少

C 部分 回顾并解答那些问题

11. 在选择将来可以带来资本增值的投资房产的地理位置时，什么因素最重要？

- ☐ 交通便利
- ☐ 毗邻学校
- ☐ 投资者 - 自住者比例
- ☐ 现行“资本基准”

12. 当你为购买投资性房产申请银行贷款时，请按优先顺序排列以下各项标准。

- ☐ 贷款利率
- ☐ 仅需付息贷款

13. 一个地区的“现行资本基准”是什么？

- ☐ 该区域房产的中位价
- ☐ 该区域房产的最高价
- ☐ 该区域房产的最低价

14. 上世纪 70 年代，主要大城市内独栋别墅的平均土地面积是多少？

- ☐ 450 平方米
- ☐ 600 平方米
- ☐ 750 平方米
- ☐ 1000 平方米

15. 2012 年，主要大城市城区内独栋别墅的平均土地面积是多少？

- ☐ 450 平方米
- ☐ 600 平方米
- ☐ 750 平方米
- ☐ 1000 平方米



16. 澳大利亚住房的平均面积是:

- ☐ 75 平方米
- ☐ 150 平方米
- ☐ 257 平方米

17. 你购买了澳大利亚房地产后拥有的产权期限是:

- ☐ 10 年
- ☐ 70 年
- ☐ 无限, 无时间限制

18. 如果你在澳大利亚拥有房产, 在你去世之后, 该房产将:

- ☐ 转移给政府
- ☐ 归还给开发商
- ☐ 由子女继承或根据遗嘱由受益人继承

测试题答案

现在请你对照自己的答案与我们所提供的答案，包括 A 部分一开始的“预备测试”和你刚刚完成的“综合测试”，按满分为 14 分给每个测试打分。

1. 在进行积累财富的投资决策时，下列哪个更重要？

☐ 你对它的看法

☒ 它们的总体逻辑关系

2. 在过去 10 年里，澳大利亚什么投资显示出更高的投资回报？

☐ 股票

☒ 住宅房地产

3. 购买投资性住宅房产以求积累财富时，什么更重要？

☐ 租金收益

☒ 资本增值

4. 当你决定购买投资性住宅房产时，你会用与购买自住房一样的标准和决策程序吗？

☐ 是

☒ 否

5. 为积累财富而购买投资性房产时，什么因素更重要？

☒ 管理你的现金流

☐ 购得正确的房产



6. 哪种类型的房产资本增值最快?

☐ 公寓

☐ 房屋 + 土地

☒ 土地

7. 如果你有 20 万澳元存款用于投资房产, 那你会选择购买:

☐ 价值 10 万澳元的房产

☐ 价值 40 万澳元的房产

☒ 两处价值各为 30 万澳元的房产并借贷 70%

8. 如果你于 1967 年在澳大利亚买了一处房产, 到 2013 年这处房产会增值多少?

☐ 价值翻倍

☐ 5 倍

☐ 10 倍

☐ 20 倍

☒ 40 ~ 50 倍

9. 什么机构能够有效控制澳大利亚购房者的可支付能力?

☐ 房地产协会

☒ 银行

☐ 房地产开发商

☐ 估价师

10. 澳大利亚房产承租人的数量:

☒ 增加

☐ 减少

C 部分 回顾并解答那些问题

11. 在选择将来可以带来资本增值的投资房产的地理位置时，什么因素最重要？

- ☐ 交通便利
- ☐ 毗邻学校
- ☐ 投资者 - 自住者比例
- ☒ 现行“资本基准”

12. 当你为购买投资性房产而申请银行贷款时，请按优先顺序排列以下各项标准。

2 贷款利率

1 仅需付息贷款

13. 一个地区的“现行资本基准”是什么？

- ☐ 该区域房产的中位价
- ☒ 该区域房产的最高价
- ☐ 该区域房产的最低价

14. 上世纪 70 年代，主要大城市内独栋别墅的平均土地面积是多少？

- ☐ 450 平方米
- ☐ 600 平方米
- ☐ 750 平方米
- ☒ 1000 平方米

15. 2012 年，主要大城市城区内独栋别墅的平均土地面积是多少？

- ☒ 450 平方米
- ☐ 600 平方米
- ☐ 750 平方米
- ☐ 1000 平方米



16. 澳大利亚住房的平均面积是:

☐ 75 平方米

☐ 150 平方米

☒ 257 平方米

17. 你购买了澳大利亚房地产后拥有的产权期限是:

☐ 10 年

☐ 70 年

☒ 无限, 无时间限制

18. 如果你在澳大利亚拥有房产, 在你去世之后, 该房产将:

☐ 转移给政府

☐ 归还给开发商

☒ 由子女继承或根据遗嘱由受益人继承

完成后

最好鼓励一下自己! 真的, 你对自己所获得的知识与感悟应该感到很高兴。如果你在做这些测验的时候出现几个“错误”, 那也很好。通常来说, 发现并纠正错误是最佳的学习方式。

特别是如果在此之前你对所有有关房产投资的知识都一无所知, 那么你可能理解了很多陌生的术语、信息与理念。至此, 你知道自己也行。事实上, 我希望你完全有理由自信起来, 相信自己也能积累财富。你肯定比刚开始阅读本书时所预想的做得更好。

如果你一直跟随我读完了本书全部 11 章的内容, 谢谢你。对我来说, 与你分享我的经验与理念, 并且知道你是如何根据这些信息、理念和自身

C 部分 回顾并解答那些问题

的潜力来采取行动，我会感到由衷的高兴与满足（请随时给我来信，让我知道你做得怎样。我当然想知道这些，并且我一定会回复你）。我衷心希望你也能成为财富积累者，或者加入我们，成为财富托管人的一员。从这里出发，无论你走到哪里，我都在祝福你：

期望你可以做到最好！

笔记



148

财富托管人集团

随时做好准备，迎接机会与挑战，保持心理与身体的平衡，

他充分调动自己的才智，意识到自己的使命和愿景。

以决心、诚信、尊重事实与服务大众为基石。

荣誉是他的生命。

“财富托管人”

约翰·菲茨杰拉德开发了一套协助人们在积累财富过程中走好下一步的咨询投资组合。约翰管理着名为财富托管人集团（The Custodian WealthBuilders Group）的房地产投资集团。

“财富托管人集团”提供的服务包括：

- 研究与市场分析
- 融资
- 财富积累课程项目与研讨班
- 房产购置
- 房产管理

Contacts:





JLF 集团

Custodian House

7027 Southport-Nerang Rd, Nerang QLD 4211

PO Box 2256, Nerang QLD 4211

电话: +61 7 5527 4999

传真: +61 7 5527 4955

网址: www.jlf.com.au

邮箱: greaterchina@jlf.com.au

Call from China on our Free Number:

中国免费直播号码: 9504 0459 340

Chinese Service Direct Line:

中文服务热线: +61 7 3123 2690

如果你对本书有任何评论, 或者你想让我们知道这些财富积累概念如何可以为你所用, 非常欢迎你写信给约翰·菲茨杰拉德(请致信总部办公室)。

跋

“7步”为盈 您想选择怎样的生活

近年来，在国内经济形势不确定因素不断累积的大背景下，海外投资越来越受到国内企业和普通民众的关注。不管是分散风险、资产保值还是财富增长，海外都拥有十足的诱惑力，但同时也充满着不确定性。而此时，两个问题就凸显了出来，投资哪里好，投资什么好？不管是欧美还是亚洲，无论是黄金还是股市，金融危机以来起起伏伏的走势始终无法让人放心，人们都在寻觅一个低风险稳增长的市场、一个低门槛高回报的项目到底在哪儿？

阿基米德曾说：给我一个支点，我可以撬动整个地球。约翰·菲茨杰拉德的《“7步”为盈》财富计划正是这个理论的真实验证。

许多投资方案会和您描述各种理论，再配以符合这个理



论的少数案例。而《“7步”为盈》完全不同，在书中您几乎见不到任何学院派的东西，所有言语都是经验总结，您不断地看到数据、数据、数据，因为约翰相信数据是检验真理的唯一标准。

本书的意义在于揭秘如何使用有限的资金撬动巨大的财富，如何最大化利用杠杆效力，让时间为您服务。您会惊喜地发现，即使是微小的一分钱，只要每天翻一倍，27天就会达到100万这一惊人的数字。因而，本书可谓“富爸爸”最新投资指引，指导您进行地产投资，并利用复合增长成功创建自己的投资组合。当然，授人以鱼还需授人以渔，挖掘现象背后的本质，无疑给您一把开启财富之门的金钥匙。

约翰·菲茨杰拉德先生通过本书深入浅出地讲述了他非常丰富的实战案例，传递以“房地产投资”为媒介而实现财富积累的秘诀，科普了澳洲房产投资的环境，包括法律、金融政策、财税等方面的要点。知己知彼、因时因地制宜，方可确保资产的最大化收益。

这本书拥有足够丰富的数据，让我们可以洞察澳洲房地产市场；它拥有足够鲜活的案例，让我们能够参考千万富翁们的成功之路；它拥有足够的诚信和诚意，让我们可以体会一站式服务的方便无忧；更重要的，它拥有足够能力的团队，让中国投资者可以安心地撬动财富杠杆。

这一次方圆与JLF的强强联手，既是东方人居智慧与西方投资土壤的水乳交融，也是中国百强房企和澳洲第一投资型住宅开发商的珠联璧合，更是17年“客户至上”的服务理念与33载“顾客即上帝”的企业信条的不谋而合。我们信任JLF，不只是因为我们信任《“7步”为盈》财富计划，更因为我们信任你们——每一位参与财富计划的尊贵客户，我们信任你们对财富投资的敏锐嗅觉，我们信任你们对永久

跋 “7步”为盈：您想选择怎样的生活

产权的价值判断，我们信任你们对市场信息的精准分析，我们相信所有参与计划的客户已经预见到了10年后的累累硕果，而这，就是我们的信心所在。

愚昧者庸碌一生，让自己为钱工作；而聪明人运筹帷幄，让钱为自己工作。《穷爸爸·富爸爸》的故事已经翻过篇章，而您有机会书写属于自己的神话。

方圆集团董事副总裁

容海明

《“7步”为盈》是一本让人耳目一新的投资类教科书。这本书带给读者的不仅有对当下全球经济的预测和分析，其精华的部分是基于喜忧参半的全球经济，如何通过正确并具有远见的投资方法来积累财富。为何称其为教科书？那就是作者将晦涩难懂金融术语变成了通俗易懂的实例和数据，让读者知道何种房产投资是一种非常简单却能快速积累财富的方法。约翰·菲茨杰拉德将自己从业30多年的经验用最真挚的语言剖析给读者，就是让大家跟随他的成功之路变得更加富有。

总之，那些想理解投资黄金法则并想变得富有的人们一定会开卷有益。

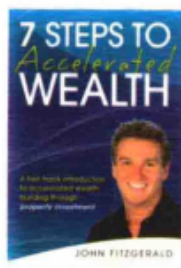
部分中国投资者的读后感

能传授知识的人有很多，但能开启你智慧的人却很少。某种机缘，让我与本书作者相遇，由此我明白财富是伴随着有智慧的投资而来的。如果有好的种子和正确的栽培方法，资产会随着时间像种子一样发芽生长，直至枝繁叶茂，果实累累。书读完了，我也准备选择自己的投资房产，开启创造财富之旅。

约翰以一种简明且易于理解的方式，一步步分享了他在房产市场如何创造财富的知识，《“7步”为盈》无论是对初涉房产的投资者还是经验丰富的专业人士，都是富有洞察力的必读之书。

我很喜爱这本书的重要原因是，它所有的内容并不是单纯的理论，而是根据实战经验而写成。作者详尽解释了在澳大利亚投资房产的安全性与可靠性，以及所能得到财税方面的优惠，教会你如何运用很少的投资进行财富积累，最终成为百万富翁、千万富翁。更重要的是，这里面还特意强调了房产投资者有可能面临的“陷阱与圈套”，非常值得广大的中国投资者一睹为快。

约翰·菲茨杰拉德
又一佳作



CUSTODIAN WealthBuilders

财富托管人

上架建议：投资理财 / 畅销类

ISBN 978-7-80257-713-8



9 787802 577138 >

定价：68.00元